

CORRECTIONS OF ERRORS

# غلطیوں کی اصلاح

نبوی طرے لقمے اور جدید سائنس



حکیم محمد طارق محمود بقری مجذوبی چغتائی

## ﴿ ملنے کے پتے ﴾

اشرف بک ایجنسی، کمیٹی چوک، راولپنڈی  
 شیخ بک ایجنسی فیصل آباد رضالا بھیریری شاہ کوٹ  
 ہاشمی برادرز کتب و وسائل گوردت سنگھ روڈ، کوئٹہ  
 الیاس بک ڈپو جلال پور جٹاں، کاروان بک سنٹر بہاولپور  
 الاخوان القادری، مسندی کارنراندرن بوہڑ گیٹ ملتان  
 اسلامی کتب خانہ حافظ آباد، خان بک ڈپو حافظ آباد  
 نظامی کتب خانہ پاکپتن شریف، فکیل بک ڈپو مسندی  
 خالد کتاب محل، اگونی، سیالکوٹ روڈ  
 لاثانی لائبریری ربوہ، زمان لائبریری ربوہ  
 سلیمی بک ڈپو، احمد پور شرقیہ، جالندھر بک ڈپو ڈسکہ  
 بک ٹاؤن F-10 مرکز اسلام آباد 2299604  
 پاکستان بک ڈپو مین بازار جلال پور جٹاں  
 کارنر شیئرنی مارٹ مین بازار کھاریاں 510274  
 کتاب مگر حسن آرکیڈ ملتان کینٹ 061-510444  
 صابر بک سٹال نسبت روڈ لاہور 7230780  
 کارواں بک سنٹر، ملتان کینٹ، مرزا بک ایجنسی شیخوپورہ  
 گل قریش پبلی کیشنز، لاہور 7320318  
 علمی بک ہاؤس لاہور، عثمان بک ڈپو لالہ موسیٰ  
 عزیز شیئرنی مارٹ مین بازار کھاریاں  
 کتاب سرائے، الحمد مارکیٹ اردو بازار لاہور  
 سلطان بک پبلس گجرات پنجاب بک ڈپو سرکلر روڈ گجرات  
 حافظ بک ایجنسی اقبال روڈ سیالکوٹ، کوٹ بک ڈپو لالہ موسیٰ  
 وارث سنز بک ڈپو صرافہ بازار پنڈدادن خان  
 مکتبہ الحسن لالہ موسیٰ، مکتبہ دارالحسان لالہ موسیٰ  
 کارواں بک سنٹر بہاولپور  
 مکتبہ کشمیر لالہ موسیٰ  
 رائل بک سنٹر چوک نواب گجرات، پیر شیئرنز لالہ موسیٰ  
 علی شیئرنز بک سیلرز لالہ موسیٰ، جہانگیر بک ڈپو کراچی  
 الاشہاب بک سٹال مانانوالہ، المکہ جلال پور جٹاں  
 خالد بک سٹال گجرات شانی برادرز جہلم  
 فرینڈز بک ڈپو گجرات مہر بک سٹال گجرات  
 مادرا بک سنٹر مال روڈ احسن لائبریری ژہرنوالہ  
 کشمیر بک ڈپو چکوال ڈعا پبلی کیشنز الحمد مارکیٹ  
 سیو تھس کائے الحمد مارکیٹ

مکتبہ رحمانیہ اقراسنٹر، اردو بازار لاہور 7355743  
 مکتبہ العلم، اردو بازار لاہور 7211788  
 اسلامی کتب خانہ، فضل الہی مارکیٹ لاہور 7223506  
 مشتاق بک کارنر لاہور 7230350  
 علم و عرفان پبلی کیشنز لاہور 7232336  
 منیر برادرز، مین بازار جہلم، سعید بک بک اسلام آباد  
 احمد بک کارپوریشن، اقبال روڈ، راولپنڈی  
 بخش بک ڈپو، اردو بازار، سیالکوٹ  
 چوہدری بک ڈپو، مین بازار، دینہ  
 ضیاء القرآن پبلشرز، گنج بخش روڈ، لاہور  
 کتاب گھر، علامہ اقبال روڈ، راولپنڈی  
 نیوالیاس کتب محل کچھری بازار، جڑانوالہ  
 ادیس کتب محل، مین بازار، منڈی سمبڑیاں  
 عمر بک سنٹر جی ٹی روڈ سرائے عالمگیر 653057  
 چغتائی بک ڈپو ڈیال آزاد کشمیر اتقاق بک ڈپو بھلووال  
 کوالٹی ڈیپارٹمنٹل شورشور کالج روڈ پور پوالا 3355889  
 شاہین بک ہاؤس منڈی بہاؤالدین  
 بخار سنز قصہ خوانی بازار، پشاور، بلال بک ڈپو، گجرات  
 افضل کتب گھر میر پور آزاد کشمیر  
 مسٹر بکس پیر مارکیٹ اسلام آباد 5-2278843  
 جہانگیر بک ڈپو لاہور 042-7220897  
 سعد پبلی کیشنز فسٹ فلور میاں مارکیٹ لاہور 7122943  
 مسلم بک لینڈ، بینک روڈ، مظفر آباد 058810-44021  
 یونائیٹڈ بک ہاؤس کچھری روڈ منڈی بہاؤالدین  
 نیو ہاڑی کتب گھر جناح روڈ، وہاڑی 62310  
 الکریم نیوز ایجنسی گول چوک، اداکارہ  
 شانلہ بک ایجنسی، محلہ چوہدری پارک ٹوبہ ٹیک سنگھ  
 ڈار برادرز تحصیل بازار، جہلم فضلی سنز اردو بازار کراچی  
 کھوکھر بک سٹال مسلم بازار، گجرات  
 مکتبہ رشیدیہ چکوال شیر ربانی کتب خانہ وہاڑی  
 مشتاق بک ڈپو گوگر خان شاہین بک ڈپو وہاڑی  
 ہلال کاپی ہاؤس، لیاقت روڈ میاں چنوں 662650  
 میاں ندیم، مین بازار، جہلم 0544-621126  
 دارالادب تلمہ روڈ میاں چنوں، الرحمت شیئرنی ڈسکہ

# غلطیوں کی اصلاح

نبوی طریقے اور جدید سائنس

تحقیق و تالیف

حکیم محمد طارق محمود عبقری مجددی چغتائی

حزین علی صاحب

الکریم مارکیٹ - اردو بازار - لاہور ۷۳۱۴۶۹

دیدہ زیب اور  
خلو بصورت کتب کا  
واحد مرکز

تزیین و اہتمام

نذیر محمد طاہر نذیر

297-7

آ 496 ع

۱۶۲۲۸۵



جملہ حقوق محفوظ ہیں

۲۰۰۳ء  
عبداللہ  
محمد نذیر طاہر نذیر  
الاشراق کمپوزنگ سنٹر لاہور  
اے این اے پرنٹرز لاہور  
روپے

اشاعت  
سرورق  
اہتمام  
کمپوزنگ  
مطبع  
قیمت

## فہرست

- ۱- غلطیوں کی اصلاح اور قرآن ۱۳
- ۲- غلطیوں کی اصلاح کے موقع پر پیش نظر رکھے جانے والے بعض امور ۲۱
- ۳- اخلاص ۲۲
- ۴- غلطی فطری چیز ہے ۲۴
- ۵- شرعی دلیل کی بنیاد پر تردید نہ کہ بغیر علم کے محض جذبات کی بنیاد پر ۲۵
- ۶- غلطی جتنی بڑی ہو اس کی اصلاح کا اہتمام اتنا ہی زیادہ ہونا چاہیے ۲۶
- ۷- اصلاح کرنے والے کا مقام و مرتبہ کا لحاظ ۲۹
- ۸- مسئلہ سے لاعلم اور جانتے بوجھتے غلطی کرنے والے میں فرق کرنا ۳۱
- ۹- اجتہاد کی بنا پر ہونے والی غلطی میں اور جان بوجھ کر یا غفلت اور کوتاہی ۳۴ سے ہونے والی غلطی میں فرق ہے
- ۱۰- غلطی کرنے والے کی خیر خواہی تنبیہ کرنے سے رکاوٹ نہیں بن سکتی ۳۶
- ۱۱- غلطی پر تنبیہ کرنے میں انصاف اور غیر جانبداری کا خیال رکھنا ۳۸

صوفیہ لکھنؤ

۱۵/۲

- ۱۲- ایک غلطی کی اصلاح کے نتیجے میں بڑی غلطی وجود میں نہ آجائے ۴۲
- ۱۳- غلطی کرنے والے کی فطری کمزوری کا احساس ۴۳
- ۱۴- دین کی مخالفت اور کسی کی ذات پر حملہ میں فرق ہے ۴۵
- ۱۵- پیش نظر رکھے جانے والے بعض دیگر امور ۴۶
- ۱۶- لوگوں کی غلطیوں کی اصلاح کے لیے نبی اکرمؐ کے اختیار کردہ مختلف اسلوب ۵۱
- ۱۷- غلطی کی فوری اصلاح ۵۱
- ۱۸- غلطی کے ازالہ کے لیے شرعی حکم بیان کرنا ۵۲
- ۱۹- غلطی کرنے والے کو اس شرعی اصول کی طرف توجہ دلانا جس کی مخالفت ہوئی ہو ۵۲
- ۲۰- غلطی کا سبب بننے والی غلط فہمی کی اصلاح ۵۳
- ۲۱- نصیحت اور بار بار تخریف کے ذریعے غلطی کی شدت کا احساس دلانا ۵۷
- ۲۲- غلطی کرنے والے پر شفقت کا اظہار ۶۰
- ۲۳- کسی کو غلطی پر قرار دینے میں غلطی نہ کریں ۶۲
- ۲۴- غلطی کرنے والے کے ساتھ جذباتی رویہ اختیار کرنے سے پرہیز ۶۳
- ۲۵- یہ واضح کر دینا کہ غلطی بہت بڑی ہے ۶۷
- ۲۶- غلطی کا نقصان واضح کرنا ۶۹
- ۲۷- غلطی کرنے والے کو عملی طور پر تعلیم دینا ۷۳
- ۲۸- صحیح متبادل پیش کرنا ۷۳
- ۲۹- غلطی سے محفوظ رہنے کی تدبیر بتانا ۷۷
- ۳۰- غلطی کرنے والے کو براہ راست مخاطب کرنے کی بجائے عمومی وضاحت ۷۸
- پراکتفا کرنا

- ۸۱ - غلطی کرنے والے کے خلاف رائے عامہ کو بیدار کرنا
- ۸۲ - غلطی کرنے والے کے خلاف شیطان کی مدد کرنے سے پرہیز
- ۸۳ - غلط کام سے رک جانے کو کہنا
- ۸۴ - اصلاح کے لیے غلطی کرنے والے کی رہنمائی
- ۸۵ - قابل توجہ امور
- ۸۶ - غلطی کی اصلاح کے لیے ممکن تلافی کا حکم دینا
- ۸۷ - غلطی کے آثار کی اصلاح
- ۸۸ - غلطی کا کفارہ ادا کرنا
- ۸۹ - جہاں غلطی ہو اس پر تنبیہ کر کے باقی عمل کو قبول کرنا
- ۹۰ - حق دار کو حق دلانے کے ساتھ ساتھ غلطی کرنے والے کے مقام کا احترام
- برقرار رکھنا
- ۹۱ - مشترکہ غلطی میں فریقین کو تنبیہ کرنا
- ۹۲ - غلطی کرنے والے سے متاثرہ فریق سے معذرت کا مطالبہ کرنا
- ۹۳ - غلطی کرنے والے کو متاثرہ فریق کی فضیلت یاد دلانا تاکہ وہ نادم ہو کر معذرت کر لے
- ۹۴ - فریقین کے درمیان مداخلت کر کے جذبات ٹھنڈے کرنا تاکہ جتنے بڑھنے سے پہلے ختم ہو جائے
- ۹۵ - غلطی پر غصے کا اظہار
- ۹۶ - غلطی کرنے والے سے بحث نہ کرتے ہوئے اعراض کر لینا تاکہ وہ خود ہی اصلاح کر لے

- ۱۰۶ - ۸۷ - غلطی کرنے والے کو زبانی تنبیہ کرنا
- ۱۰۸ - ۸۸ - غلطی کرنے والے کو ملامت کرنا
- ۱۰۹ - ۸۹ - غلطی کرنے والے سے بے اعتنائی
- ۱۱۱ - ۹۰ - غلطی کرنے والے کا بائیکاٹ
- ۱۱۳ - ۹۱ - غلطی پر اڑ جانے والے کو بدو عادینا
- ۱۱۴ - ۹۲ - غلطی کرنے والے کے احترام کو پیش نظر رکھتے ہوئے کچھ غلطی کی طرف اشارہ کر کے باقی تفصیل بیان کرنے سے گریز کرنا
- ۱۱۵ - ۹۳ - غلطی کے ازالے میں مسلمان کی مدد کرنا
- ۱۱۷ - ۹۴ - غلطی کرنے والے سے مل کر تبادلہ خیال
- ۱۲۰ - ۹۵ - غلطی کرنے والے کو صاف طور پر اس کی غلطی بتا دینا
- ۱۲۲ - ۹۶ - غلطی کرنے والے کو قائل کرنا
- ۱۲۳ - ۹۷ - غلطی کرنے والے کو احساس دلانا کہ اس کا عذر لنگنا قابل قبول ہے
- ۱۲۶ - ۹۸ - انسان کی فطری کمزوریوں کو ملحوظ رکھنا
- ۱۲۸ - ۹۹ - تصویر کا دوسرا رخ
- ۱۲۹ - ۱۰۰ - اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہو تو مکھیوں سے پیرمول نہ لیں
- ۱۳۳ - ۱۰۱ - کامیاب تعلقات کا رازِ اعظم
- ۱۵۷ - ۱۰۲ - جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی جو نہیں کرے گا اس کو تنہا چھوڑ دیا جائے گا
- ۱۸۷ - ۱۰۳ - اثر انگیزی کا آسان طریقہ
- ۱۹۶ - ۱۰۴ - اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے



- ۲۰۵ - ۱۰۵ - خوش کلامی کا آسان طریقہ
- ۲۱۹ - ۱۰۶ - لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے
- ۲۲۳ - ۱۰۷ - کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں
- ۲۳۱ - ۱۰۸ - یاد دہانی
- ۲۳۲ - ۱۰۹ - لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے
- ۲۳۲ - ۱۱۰ - آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے
- ۲۳۸ - ۱۱۱ - دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب
- ۲۶۰ - ۱۱۲ - آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجیے
- ۲۶۸ - ۱۱۳ - عقل انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ
- ۲۷۲ - ۱۱۴ - سقراط کا راز
- ۲۷۹ - ۱۱۵ - شکایات سے بچنے کا بے ضرر نسخہ
- ۲۸۶ - ۱۱۶ - تعاون حاصل کرنے کا طریقہ
- ۲۹۰ - ۱۱۷ - معجزہ نما اصول
- ۲۹۵ - ۱۱۸ - لوگ کیا چاہتے ہیں
- ۳۰۰ - ۱۱۹ - ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے
- ۳۰۲ - ۱۲۰ - فلمیں ہمیں کچھ کرتی ہیں ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے پھر آپ یہی کچھ کیوں نہیں کرتے
- ۳۱۲ - ۱۲۱ - جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصول آزمائیے
- ۳۱۶ - ۱۲۲ - یاد دہانی
- ۳۱۸ - ۱۲۳ - اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اس کی ابتدا یوں کیجیے
- ۳۲۲ - ۱۲۴ - ایسی نکتہ چینی کے لوگ برانہ مانیں

- ۳۲۶ - ۱۲۵ - پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے
- ۳۳۰ - ۱۲۶ - کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا
- ۳۳۱ - ۱۲۷ - دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے
- ۳۳۲ - ۱۲۸ - کامیابی کی تحریک
- ۳۳۸ - ۱۲۹ - بروں کو بھی اچھا کہیے
- ۳۴۲ - ۱۳۰ - غلطیوں کو ناقابل اصلاح نہ ٹھہرائیے
- ۳۴۵ - ۱۳۱ - لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں
- ۳۵۰ - ۱۳۲ - اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے نو طریقے

## حالی دل

انسان کا مادہ نسیان سے ہے اور نسیان کے معنی بھول جانا اور خطا کھانا ہے۔ آخر غلطی ہر انسان سے ہوتی ہے اور پھر اس کی اصلاح لازم ہے۔

لیکن جس طرح غلطی ہو اور اس کی اصلاح بھی اسی طرح ہو تو معاشرہ اس انداز سے ٹوٹ کر رہ جائے گا اور کبھی بھی معاشرہ سرسبز اور شاداب نہیں ہوگا بلکہ فساد اور عناد کا مزاج بن جائے گا۔

اب اصلاح بھی کرنی ہے اور فساد بھی نہ ہو تو اس کا طریقہ حضور سرور کو نیت صلی اللہ علیہ وسلم نے امت کو سکھا دیا ہے کہ جب کسی سے غلطی ہو جائے تو اس کی اصلاح میں حکمت اور بصیرت کی ضرورت ہے۔ اللہ تعالیٰ جزائے خیر دے علامہ صالح المنجد کو انہوں نے اس امت کے ٹوٹے ہوئے طبقے کے لیے بہت ہی اچھی کاوش کی ہے اور وہ میرے لیے نشان منزل بنی۔

قارئین! اگر ہم اس کتاب کو پڑھیں اور ساتھ یورپ کی اخلاقی درستگی کی کاوشوں کو پڑھیں تو یقیناً جانے فوراً ہی اندر خیال پیدا ہوتا ہے کہ یہ سب اسلامی تعلیمات کی تلاش میں ہیں جو کہ ہمیں ختم نبوت کے صدقے مل چکی ہیں۔

خواستگار اخلاص و عمل

حکیم محمد طارق محمود عبقری مجذوبی چغتائی

قرطبہ چوک مزنگ چونگی یونائیٹڈ بیکری سٹریٹ

جیل روڈ لاہور 042-7552384



## غلطیوں کی اصلاح اور قرآن

الحمد لله رب العالمين، الرحمن الرحيم، مالك يوم الدين، اله الولين و الآخريين، السماوات و الارض،  
والصلاة و السلام على نبيه الامين، معلم الخلق المبعوث  
رحمته للعالمين -- اما بعد:

لوگوں کو دین کی باتیں بتانا اور دین کی تعلیم دینا بہت بڑی نیکی ہے، جس سے نہ صرف تعلیم دینے والے کو فائدہ پہنچتا ہے، بلکہ اس کی خیر و برکت ہر خاص و عام تک پہنچتی ہے۔ پھر یہ عمل انبیاء و رسل کی وہ میراث ہے جس میں سے تبلیغ و تربیت کا فریضہ انجام دینے والے ہر شخص کو حصہ نصیب ہوا ہے۔

”لوگوں کو نیکی کی تعلیم دینے والے پر اللہ بھی رحمت نازل کرتا ہے اور اس کے فرشتے، بلکہ آسمان و زمین میں رہنے والی تمام مخلوقات اسے دعائیں دیتی ہیں، حتیٰ کہ بل میں موجود چیونٹی بھی اور مچھلی بھی اس کے لئے دعا کرتی ہے۔“

تعلیم کے بہت سے طریقے اور مختلف ذرائع ہیں۔ ان میں ”غلطی کی اصلاح“ بھی شامل ہے۔ اصلاح، تعلیم کا ایک لازمی جزو ہے اور انہیں ایک دوسرے سے الگ نہیں کیا جاسکتا۔

غلطیوں کی اصلاح اس ”خیر خواہی“ میں شامل ہے جو ہر مسلمان کا فرض ہے اور اس کا

”امر بالمعروف ونہی عن المنکر“ کے فریضہ سے گہرا تعلق ہے جس کی وضاحت کی ضرورت نہیں۔

علاوہ ازیں وحی الہی میں بھی غلطیوں کی اصلاح پائی جاتی ہے اور یہ قرآنی طریقہ کار ہے کیونکہ قرآن مجید میں اوامر و نواہی بھی نازل ہوئے ہیں اس میں بعض امور کو سابقہ حالت پر برقرار بھی رکھا گیا ہے، بعض امور کی تردید کی گئی ہے اور غلطیوں کی اصلاح بھی کی گئی ہے حتیٰ کہ اگر نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم سے بھی کوئی خلاف اولیٰ بات ہو گئی ہے تو قرآن مجید میں اس پر تنبیہ نازل ہو گئی ہے۔ مثلاً اللہ تعالیٰ نے فرمایا۔

عبس و تولى ۰ ان جاءہ الاعمى ۰ وما يدريك لعله  
يزكى ۰ اويذكر فتنعه الذكري ۰ اما من استغنى ۰ فانت له  
تصدى ۰ وما عليك الايزكى ۰ واما من جائك يسعى ۰  
وهو يخشى ۰ فانت عنه تلهى ۰

”محمد (صلی اللہ علیہ وسلم) ترش رو ہوئے اور منہ پھیر بیٹھے کہ ان کے پاس ایک نابینا آیا آپ کو کیا معلوم شاید وہ پاکیزگی حاصل کرتا یا نصیحت قبول کرتا تو اسے نصیحت سے فائدہ پہنچتا۔ جو پروا نہیں کرتا آپ اس کی طرف توجہ کرتے ہیں حالانکہ اگر وہ پاکیزگی حاصل نہ کرے تو آپ پر کچھ (الزام) نہیں اور جو آپ کے پاس دوڑتا ہوا آیا اور وہ (اللہ سے) ڈرتا ہے اس سے آپ بے رنجی برتتے ہیں۔“

اور فرمایا۔

واذ تقول للذى انعم الله عليه و انعمت عليه امسك  
عليك زوجك و اتق الله و تخفى فى نفسك ما الله  
مبديه و تخشى الناس و الله احق ان تخشه۔

”جب آپ اس شخص سے فرما رہے تھے جس پر اللہ نے احسان کیا اور آپ نے بھی احسان کیا (فرماتے تھے) اپنی بیوی کو اپنے پاس رہنے دے اور اللہ سے ڈر اور آپ اپنے دل میں وہ بات پوشیدہ کرتے تھے جس کو اللہ ظاہر کرنے والا تھا اور آپ لوگوں سے ڈرتے تھے حالانکہ اللہ اس کا زیادہ مستحق ہے کہ آپ اس سے ڈریں۔“

اور فرمایا۔

ما كان لنبي ان يكون له اسرى حتى يثخن في الارض  
 تريدون عرض الدنيا والله يريد الاخرة والله عزيز  
 حكيم ۵ (الانفال-۶۷)

”پیغمبر کو شایاں نہیں کہ اس کے قبضے میں قیدی رہیں جب تک وہ (کافروں کو قتل کر کے) زمین میں خون نہ بہالے۔ تم لوگ دنیا کے مال کے طالب ہو اور اللہ آخرت (کی بھلائی) چاہتا ہے اور اللہ غالب حکمت والا ہے۔“

اور فرمایا۔

ليس لك من الامر شي اويتوب عليهم او يعذبهم فانهم ظلمون ۵  
 (آل عمران-۱۲۸)

”اے نبی (صلی اللہ علیہ وسلم) اس کام میں آپ کو کچھ اختیار نہیں۔ (اب دو صورتیں ہیں) یا اللہ ان پر مہربانی کرے یا انہیں عذاب دے کہ وہ ظالم لوگ ہیں۔“

بعض اوقات کسی صحابی سے کوئی غلطی سرزد ہوئی تو اللہ تعالیٰ نے وحی کے ذریعے اس کی وضاحت فرمائی۔ قرآن مجید میں اس طرح کی متعدد مثالیں موجود ہیں۔ مثلاً حضرت حاطب بن ابی بلتعہ رضی اللہ عنہ سے ایک بہت بڑی غلطی ہو گئی کہ انہوں نے قریش کے نام خط لکھ دیا کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم ان پر حملہ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ اس پر اللہ تعالیٰ کا یہ فرمان

نازل ہوا۔

يا ايها الذين امنوا لا تتخذوا عدوى و عدوكم اولياء تلقون  
اليهم بالموودة وقد كفروا بما جاءكم من الحق يخرجون  
الرسول و اياكم ان تومنوا بالله ربكم ان كنتم خرجتم  
جهادا في سبيلي و ابتغاء مرضاتي تسرون اليهم بالموودة و  
انا اعلم بما اخفيتم وما اعلنتم و من يفعله منكم فقد ضل

سواء السبيل ۰

”اے مومنو! اگر تم میری راہ میں لڑنے اور میری خوشنودی حاصل کرنے کے لئے نکلے  
ہو تو میرے اور اپنے دشمنوں کو دوست مت بناؤ۔ تم چھپ کر ان سے دوستی (کرنے کی  
کوشش) کرتے ہو حالانکہ وہ اس دین حق سے منکر ہیں جو تمہارے پاس آیا ہے وہ رسول کو  
اور تمہیں صرف اس لئے (وطن سے) نکالتے ہیں کہ تم اپنے مالک اللہ پر ایمان لائے ہو۔ اور  
مجھے خوب معلوم ہے جو کچھ تم چھپا کر کرتے ہو اور جو کچھ علی الاعلان کرتے ہو۔ اور تم میں سے  
جو شخص یہ کام (کافروں سے دوستی) کرے گا وہ سیدھے راستے سے بھٹک گیا۔“

اسی طرح غزوة احد میں جب تیر انداز صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے وہ جگہ چھوڑ دی جہاں  
نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے انہیں ٹھہرنے کا حکم دیا تھا تو یہ فرمان الہی نازل ہوا۔

حتى اذا فسلتم و تنازعتم في الامر و عصيتم من بعد ما

ارلكم ما تحبون منكم من يريد الدنيا و منكم من يريد

الآخرة۔ (آل عمران: ۱۵۲)

”حتی کہ تمہیں اللہ نے وہ کچھ دکھا دیا جو تم پسند کرتے تھے اس کے بعد تم نے ہمت ہار

دی اور (نبی کے) حکم کے بارے میں اختلاف کرنے لگے تم میں بعض دنیا چاہتے تھے اور



بعض آخرت کے طالب تھے۔“

جب نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے تادیب کے طور پر ازواج مطہرات رضی اللہ سے الگ قیام فرمایا تو بعض لوگوں نے یہ کہنا شروع کر دیا کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ازواج مطہرات کو طلاق دے دی ہے۔ اس پر یہ آیت نازل ہوئی:

و اذا جاءهم امر من الامن او الخوف اذاعوا به و لو ردوه  
الى الرسول و الى اولى الامر منهم لعلمه الذين يستنبطونه  
منهم -

”اور جب ان کے پاس امن یا خوف کی کوئی خبر پہنچتی ہے تو اسے (بلا تحقیق) مشہور کر دیتے ہیں۔ حالانکہ اگر وہ اس کو رسول (صلی اللہ علیہ وسلم) کے پاس اور اپنے میں سے ذمہ دار حضرات کے پاس پہنچاتے تو تحقیق کرنے والے اس کی تحقیق کر لیتے۔“

بعض مسلمانوں نے بغیر کسی شرعی عذر کے مکہ مکرمہ سے مدینہ منورہ کی طرف ہجرت نہ کی تو اللہ تعالیٰ نے یہ فرمان نازل کیا۔

ان الذين توفهم الملائكة ظالمي انفسهم قالو فيم كنتم قالو  
كنا منستضعفين في الارض قالو الم تكن ارض الله واسعة  
فتها جزوا فيها-

”جو لوگ اپنی جانوں پر ظلم کرتے ہیں، جب فرشتے ان کی جان قبض کرنے لگتے ہیں تو ان سے پوچھتے ہیں کہ تم کس حال میں تھے؟ وہ کہتے ہیں: ہم زمین میں عاجز اور کمزور تھے۔ وہ کہتے ہیں: کیا اللہ کی زمین فراخ نہیں تھی کہ تم اس میں ہجرت کر جاتے؟“

جب منافقوں نے حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا کے بارے میں افواہ پھیلائی جس سے ام المومنین رضی اللہ عنہا کا دامن پاک تھا، تو بعض مسلمانوں نے بھی منافقوں کے بہکاوے میں آ کر زبان سے نامناسب الفاظ نکالے۔ اس پر اللہ تعالیٰ نے یہ آیات نازل فرمائیں۔

ولو لا فضل الله عليكم ورحمته في الدنيا والاخرة  
لمسكم في ما افضتم فيه عذاب عظيم ۝ اذ تلقونه  
بالسنتكم وتقولون بافواهكم ما ليس لكم به علم و  
تحتسبوننا هينا و هو عند الله عظيم ۝ (النور ۱۲-۱۵)

”اگر تم پر دنیا اور آخرت میں اللہ کا فضل اور اس کی رحمت نہ ہوتی تو جس بات کا تم چرچا کرتے تھے اسکی وجہ سے تم پر ایک بڑا عذاب نازل ہو جاتا۔ جب تم اپنی زبانوں سے اس کا ایک دوسرے سے ذکر کرتے تھے اور اپنے منہ سے ایسی بات کہتے تھے جس کا تمہیں علم نہ تھا، اور تم اسے معمولی سمجھتے تھے حالانکہ اللہ کے نزدیک وہ بڑی بھاری بات تھی۔“

اس کے بعد فرمایا۔

ولو لا اذ سمعتموه قلم ما يكون لنا ان نتكلم بهذا  
سبحنك هذا بهتان عظيم ۝ يعظلكم الله ان تعودوا لمثله  
ابدا ان كنتم مومنين ۝

”جب تم نے اسے سنا تو کیوں نہ کہہ دیا کہ ہمارے لئے مناسب نہیں کہ ایسی بات زبان پر لائیں۔ (اے اللہ) تو پاک ہے یہ تو بہت بڑا بہتان ہے۔ اللہ تمہیں نصیحت کرتا ہے کہ اگر تم مومن ہو تو دوبارہ کبھی ایسا کام نہ کرنا۔“

ایک بار نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی موجودگی میں صحابہ کرام رضی اللہ عنہم میں کسی بات پر اختلاف ہو گیا۔ بحث کے دوران ان کی آوازیں کچھ بلند ہو گئیں۔ اس پر یہ آیات مبارکہ نازل ہوئیں۔

يا ايها الذين امنوا اتقوا الله ورسوله واتقوا الله  
ان الله سميع عليم ۝ يا ايها الذين امنوا لا ترفعوا اصواتكم  
فوق صوت النبی و لا تجهروا له بالقول كجهر بعضكم  
لبعض ان تحط اعمالكم و انتم لا تشعرون ۝ (الحجرات ۲۱)

”اے مومنو! (اپنی بات کو) اللہ اور اس کے رسول سے آگے نہ بڑھاؤ اور اللہ سے ڈرو بے شک اللہ تعالیٰ سننے والا جاننے والا ہے۔ اے مومنو! نبی (صلی اللہ علیہ وسلم) کی آواز سے اپنی آواز بلند نہ کرو اور ان سے اس طرح بلند آواز سے بات نہ کرو جس طرح ایک دوسرے سے بلند آواز سے بات کر لیتے ہو ایسا نہ ہو کہ تمہارے اعمال ضائع ہو جائیں اور تمہیں احساس بھی نہ ہو۔“

ایک دفعہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم جمعہ کا خطبہ ارشاد فرما رہے تھے کہ ایک تجارتی قافلہ آ گیا۔ بعض لوگوں نے خطبہ چھوڑ دیا اور تجارتی سامان کی خرید و فروخت کے لئے چلے گئے۔ اس پر یہ فرمان الہی نازل ہوا۔

وَ اِذَا رَاوَاتِجَارَةً اُولٰٓئِهَا اَنْفَضُوْا اِلَيْهَا وَ تَرَكُوْكَ قَائِمًا قَل  
مَا عِنْدَ اللّٰهِ خَيْرٌ مِّنَ اللّٰهُوَ مِنْ التِّجَارَةِ وَ اللّٰهُ خَيْرُ الرِّزْقِ  
(الجمعة: ۱۱)

”جب وہ تجارت یا کھیل تماشے کی چیز دیکھتے ہیں تو آپ کو کھڑا چھوڑ کر ادھر چلے جاتے ہیں۔ کہہ دیجئے: جو کچھ اللہ کے پاس ہے وہ تماشے اور تجارت سے بہتر ہے۔ اور اللہ

بہتر رزق دینے والا ہے۔“

اس قسم کی اور بہت سی مثالیں اور موجود ہیں جن سے غلطیوں کی اصلاح اور خاموش نہ رہنے کی اہمیت واضح ہوتی ہے۔

جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی عملی زندگی سے بھی یہی ظاہر ہوتا ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم اللہ کے نازل کردہ نور کی روشنی میں برائی کی روک ٹوک اور غلطی کی اصلاح کے اسی طریق کار پر عمل پیرا رہے اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کام میں کسی قسم کی سستی سے کام نہیں لیا۔ اسی قسم کے دلائل سے علماء کرام نے یہ قاعدہ اخذ کیا ہے کہ۔ ”نبی صلی اللہ علیہ وسلم کے حق میں بیان اور وضاحت کو ضرورت کے وقت سے موخر کرنا جائز نہیں۔“

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی زندگی جن افراد کے درمیان گزری ان سے سرزد ہونے والی غلطیوں کے بارے میں آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کا طرز عمل انتہائی اہمیت کا حامل ہے کیونکہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کو اللہ کی تائید و نصرت حاصل تھی اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اقوال و افعال کی تائید یا تصحیح وحی کے ذریعے ہوتی رہتی تھی۔ اس لئے حضور علیہ الصلوٰۃ والسلام کے اختیار کردہ اسالیب زیادہ محکم اور زیادہ مفید ہیں۔ ان کے استعمال سے یہ امید زیادہ ہے کہ لوگ اصلاح کرنے والے کی بات مان لیں۔ تربیت کا فریضہ انجام دینے والا کوئی بھی فرد اگر ان طریقوں اور اسالیب پر عمل پیرا ہو تو اس کا یہ عمل زیادہ صحیح اور بہتر ہو جائے گا۔ اس کے علاوہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی ذات اقدس ہمارے لئے اسوۂ حسنہ ہے اس لئے نبوی طریق کار اور اسالیب پر عمل کرنے سے آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی اقتداء کا شرف بھی حاصل ہو جاتا ہے اور اخلاص کی موجودگی میں یہ چیز اجر و ثواب کے حصول کا باعث ہے۔

نبوی طریق کار کا مطالعہ کرنے سے دنیا میں پائے جانے والے متعدد اسالیب کی

ناکامی اور غلطی واضح ہو جاتی ہے۔ ان میں سے اکثر اسلوب تو واضح طور پر غلط ہیں اور ان کی بنیاد غلط نظریات پر رکھی گئی ہے، مثلاً بے قید آزادی کا نظریہ یا وہ نسل در نسل منتقل ہونے والے غلط خیالات پر مبنی ہوتے ہیں، مثلاً آباء و اجداد کی اندھی تقلید۔

یہاں یہ اشارہ کر دینا ضروری ہے کہ اس نبوی منہج کو عملی طور پر اختیار کرتے ہوئے بہت حد تک اجتہاد سے کام لینا پڑتا ہے، تاکہ حالات و واقعات اور نتائج کو مد نظر رکھتے ہوئے جو اسلوب زیادہ مناسب معلوم ہو وہی کام میں لایا جائے۔ اور فقہانہ نظر رکھنے والا شخص ملتے جلتے حالات و کیفیات پر گہری نظر ڈال کر مناسب اسلوب کا انتخاب کر سکتا ہے۔

اس کتاب میں یہ کوشش کی گئی ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کا واسطہ جن افراد سے تھا اور جن حضرات کے درمیان آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی زندگی گزری، ان کے مقام و مرتبہ کے فرق اور ذہن و فکر کے اختلافات کو سامنے رکھتے ہوئے، آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ان کی غلطیوں کے بارے میں جو مختلف انداز کارو یہ اختیار کیا، ان اسالیب کو جمع کیا جائے۔ اللہ تعالیٰ سے دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ مجھے اور میرے مسلمان بھائیوں کو توفیق دے، فائدہ پہنچائے اور صحیح بات کی طرف راہنمائی فرمائے۔ یہ سب کچھ اسی کے قبضہ قدرت میں ہے، اور وہی سیدھی راہ کی ہدایت دینے والا ہے۔

## غلطیوں کی اصلاح کے موقع پر پیش نظر رکھے

### جانے والے بعض امور

اصل موضوع پر بات شروع کرنے سے پہلے مناسب ہے کہ بعض ایسی باتیں بیان کر دی جائیں جن کا دوسروں کی غلطیوں کی اصلاح کرنے سے پہلے اور اصلاح کے دوران خیال رکھنا ضروری ہے۔

#### ۱- اخلاص:

جب کسی کی غلطی کی اصلاح کا ارادہ کیا جائے تو ضروری ہے کہ اس عمل سے مقصود اللہ کی رضا کا حصول ہو کسی سے برتری کی خواہش نہ ہو نہ کسی پر اپنا غصہ نکالنے کا جذبہ کارفرما ہو نہ یہ کوشش ہو کہ عوام کی نظروں میں کوئی مقام حاصل ہو جائے۔

امام ترمذی رحمۃ اللہ علیہ نے ایک تابعی حضرت شفی اصبھی کا واقعہ بیان فرمایا کہ وہ مدینہ منورہ پہنچے تو دیکھا کہ بہت سے لوگ ایک بزرگ کے ارد گرد جمع ہیں۔ انہوں نے پوچھا کہ یہ کون بزرگ ہیں؟ تو لوگوں نے بتایا کہ یہ صحابی رسول ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ ہیں۔ اس کے بعد وہ اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں۔ وہ لوگوں کو احادیث نبویہ سنا کر وعظ کر رہے تھے۔ میں آہستہ آہستہ قریب ہوتے ہوتے آپ کے سامنے جا بیٹھا۔ جب وہ وعظ سے فارغ ہوئے اور لوگ اٹھ کر جانے لگے تو میں نے عرض کیا: میں آپ کو حق کا واسطہ دے کر

عرض کرتا ہوں کہ آپ مجھے ایسی کوئی حدیث سنائیں جو آپ نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے براہ راست سنی اور سمجھی ہو اور آپ کو اچھی طرح یاد ہو۔ ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ نے فرمایا۔ ”ہاں میں سناؤں گا“ میں ایسی ہی حدیث سناؤں گا جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے سنائی اور میں نے اسے سمجھا اور یاد کیا۔ پھر اچانک ان کی حالت غیر ہو گئی، تھوڑی دیر بعد حواس بجا ہوئے تو فرمایا۔ ”میں آپ کو ضرور وہ حدیث سناؤں گا جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے اس گھر میں سنائی تھی اس وقت آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس میرے سوا کوئی نہیں تھا۔“ اتنا کہتے ہی پھر حالت غیر ہو گئی۔ جب افاقہ ہوا تو چہرے سے پسینہ پونچھنے لگے۔ پھر فرمایا۔ ”ہاں میں آپ کو ضرور وہ حدیث سناؤں گا جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے سنائی تھی جب کہ میں اس گھر میں آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے ہمراہ تھا، میرے سوا آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ اور کوئی نہیں تھا۔“ اس کے بعد پھر حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ کی حالت خراب ہو گئی اور آپ چہرے کے بل جھک گئے، میں نے بہت دیر تک آپ کو سہارا دیئے رکھا۔ تب آپ کی حالت سنبھلی تو فرمایا۔ مجھے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے یہ حدیث سنائی کہ۔

”جب قیامت کا دن ہوگا اللہ تعالیٰ بندوں کے درمیان فیصلہ کرنے کے لئے زمین پر تشریف فرما ہوں گے۔ ہر جماعت گھٹنوں کے بل جھکی ہوئی ہوگی۔ سب سے پہلے اللہ تعالیٰ جن اشخاص کو بلائیں گے ان میں سے ایک وہ آدمی ہوگا جس نے قرآن پاک یاد کیا ہوگا اور ایک وہ آدمی ہوگا جو اللہ کی راہ میں جنگ کرتا رہا ہوگا اور ایک بہت مال دار آدمی ہوگا۔ اللہ تعالیٰ قرآن کے عالم سے فرمائیں گے۔ کیا میں نے تجھے وہ کتاب نہیں سکھائی تھی جو میں نے اپنے رسول پر نازل کی تھی؟ وہ کہے گا: جی ہاں یا رب۔ اللہ تعالیٰ فرمائیں گے۔ تو نے جھوٹ کہا۔ اللہ تعالیٰ فرمائیں گے۔ تیری نیت تو یہی تھی کہ کہا جائے فلاں آدمی (بڑا) قاری اور

عالم ہے۔ وہ (دنیا میں) کہا جا چکا ہے۔ اسی طرح صاحب ثروت شخص کو حاضر کیا جائے گا، اللہ تعالیٰ اس سے فرمائیں گے۔ کیا میں نے تجھے (مالی) آسودگی نہیں بخشی تھی حتیٰ کہ میں نے تجھے کسی کا محتاج نہ رہنے دیا؟ وہ کہے گا۔ جی ہاں، یارب۔ اللہ تعالیٰ فرمائیں گے۔ پھر تو نے میرے دیئے ہوئے مال کا کیا کیا؟ وہ کہے گا۔ میں رشتہ داروں پر احسان کرتا تھا اور (سب ضرورت مندوں پر) صدقہ کرتا تھا۔ اللہ تعالیٰ فرمائیں گے۔ تو یہ چاہتا تھا کہ لوگ کہیں۔ فلاں بہت سخی ہے وہ (دنیا میں) کہا جا چکا۔ اسی طرح اللہ کی راہ میں قتل ہونے والے کو حاضر کیا جائے گا۔ اللہ تعالیٰ اس سے فرمائیں گے۔ تجھے کس لئے قتل کیا گیا؟ وہ کہے گا۔ مجھے تیری راہ میں جہاد کا حکم ملا، تو میں جنگ کرتا رہا حتیٰ کہ مجھے قتل کر دیا گیا۔ اللہ تعالیٰ اسے فرمائیں گے۔ تو جھوٹا ہے۔ فرشتے بھی اسے کہیں گے۔ تو جھوٹا ہے۔ اللہ تعالیٰ فرمائیں گے۔ بلکہ تیری خواہش صرف یہ تھی کہ کہا جائے۔ فلاں بہت بہادر ہے۔ وہ کہا جا چکا۔ اس کے بعد جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے میرے گھٹنے پر ہاتھ مار کر فرمایا۔ ”ابو ہریرہ! یہ تین شخص ہیں جو قیامت کے دن تمام مخلوقات میں سب سے پہلے جہنم میں جھونکے جائیں گے۔“

اگر نصیحت کرنے والے کی نیت صحیح ہو تو اسے ثواب بھی ملے گا اور اللہ کے حکم سے بات میں اثر بھی پیدا ہوگا اور سننے والے اس کی بات مانیں گے۔

۲۔ غلطی فطری چیز ہے

ارشاد نبوی ہے۔

کل بنی آدم خطاء و خیر الخطائین التوابون۔

”تمام بنی آدم خطا کار ہیں اور بہتر خطا کار وہ ہیں جو توبہ کر لیتے ہیں۔“

یہ ایک واضح حقیقت ہے اسے یاد رکھنے سے ہر چیز کو اس کے صحیح مقام پر رکھنے میں مدد

ملتی ہے۔ تربیت کرنے والے استاد اور رذاعظ کو افراد سے اعلیٰ ترین مثالی کردار یا معصوم عن



الخطا ہونے کی توقع دکھ کر ان کا محاسبہ نہیں کرنا چاہئے نہ دوبارہ غلطی ہو جانے پر یا بڑی غلطی سرزد ہو جانے پر ان کے بارے میں یہ فیصلہ کرنا درست ہے کہ ان کی اصلاح نہیں ہو سکتی۔ بلکہ ان کے ساتھ حقیقت پر مبنی رویہ رکھنا چاہئے اور یاد رکھنا چاہئے کہ انسان فطری طور پر لاعلمی، غفلت، نقص، خواہش نفس اور نسیان جیسے عوارض کا شکار ہو جایا کرتا ہے۔

اس حقیقت کو پیش نظر رکھنے سے یہ فائدہ بھی ہوگا کہ اچانک کوئی غلطی سامنے آ جانے کی صورت میں داعی جذبات میں آ کر توازن سے محروم نہیں ہو جائے گا ورنہ غلطی کرنے والے کی طرف سے نامناسب رد عمل پیش آ سکتا ہے۔ اس حقیقت کو سمجھ لینے سے نیکی کا حکم دینے والے اور برائی سے منع کرنے والے مبلغ اور استاد کو یہ بات یاد رہے گی کہ وہ خود بھی ایک انسان ہے اس سے بھی اسی غلطی کا صدور ممکن ہے جو دوسرے شخص نے کی ہے۔ چنانچہ وہ غلطی کرنے والے کے ساتھ سختی کی نسبت نرمی کا معاملہ اختیار کرنے کو ترجیح دے گا، کیونکہ اصل مقصد اصلاح ہے انتقام یا سزا نہیں۔

لیکن مذکورہ بالا گزارشات کا یہ مطلب نہیں کہ ہم غلطی کرنے والوں کو ان کے حال پر چھوڑ دیں اور کبیرہ نگاہوں کے مرتکب افراد کی طرف سے یہ معذرت کریں کہ وہ نوجوان ہیں یا ان کا دور گناہوں پر ابھارنے والے عوامل اور فتنوں سے بھرپور ہے، بلکہ برائی سے روکنا اور محاسبہ کرنا چاہئے، لیکن شریعت کی میزان کے مطابق۔

### ۳۔ شرعی دلیل کی بنیاد پر تردید نہ کہ بغیر علم کے محض جذبات کی بنیاد پر

حضرت محمد بن منکدر رحمۃ اللہ علیہ سے روایت ہے کہ ایک بار حضرت جابر رضی اللہ عنہ نے صرف ایک چادر اوڑھ کر اسے سر کے پیچھے گرہ لگا کر نماز پڑھی (۵) حالانکہ ان کے کپڑے (قریب ہی) تپائی پر پڑے ہوئے تھے۔ کسی نے کہا: ”آپ ایک چادر میں نماز پڑھتے ہیں؟“ انہوں نے فرمایا: ”میں نے اس لئے یہ کام کیا ہے تاکہ تجھ جیسا احمق دیکھ

لے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ مبارک میں ہم میں سے کس کے پاس دو کپڑے ہوتے تھے؟“

امام ابن حجر رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: ”یہاں احمق سے مراد بے علم ہے..... حضرت جابر رضی اللہ عنہ کا مقصد یہ بیان کرنا تھا کہ ایک کپڑے پہن کر نماز پڑھنا جائز ہے اگرچہ دو کپڑے پہن کر نماز پڑھنا افضل ہے۔ ان کے فرمان کا مطلب یہ ہے کہ میں نے یہ کام جان بوجھ کر بیان جواز کے مقصد سے کیا ہے تاکہ بے علم یا ویسے ہی میری پیروی کر لے یا مجھے ٹوکے تو میں اسے بتاؤں کہ یہ جائز ہے۔ انہوں نے کلام میں سختی اختیار فرمائی تاکہ علمائے کرام کو ٹوکنے سے منع فرمائیں اور اس لئے بھی کہ لوگ شرعی مسائل میں تحقیق کیا کریں۔“

۴۔ غلطی جتنی بڑی ہو اس کی اصلاح کا اہتمام اتنا ہی زیادہ ہونا چاہئے۔

چنانچہ جن غلطیوں کا تعلق عقیدہ سے ہے ان کی اصلاح کا اہتمام آداب وغیرہ سے تعلق رکھنے والی غلطیوں کی نسبت زیادہ ہونا چاہئے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے شرک کی ہر قسم سے تعلق رکھنے والی غلطیوں کی چن چن کر اصلاح کی، کیونکہ شرک سب سے خطرناک چیز ہے۔ ذیل میں چند مثالیں ذکر کی جاتی ہیں۔

حضرت مغیرہ بن شعبہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جس دن جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے فرزند حضرت ابراہیم رضی اللہ عنہ کی وفات ہوئی، اس دن سورج گرہن تھا۔ بعض لوگوں نے کہا۔ یہ تو ابراہیم کی وفات کی وجہ سے بے نور ہو گیا ہے۔ اس پر آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا۔

ان الشمس و القمر ایتان من آیات اللہ لا ینکسفان لموت

احد ولا لحياته، فاذا رايتما فادعوا اللہ وصلوا حتی

ینجلی۔

”سورج اور چاند اللہ کی نشانیوں میں سے دو نشانیاں ہیں، انہیں کسی کے مرنے جینے سے گرہن نہیں لگتا۔ تم جب انہیں گہنایا ہو ادیکھو تو گرہن ختم ہونے تک اللہ سے دعا اور نماز میں مشغول رہو۔“

حضرت ابو واقد لیثی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم جہاد کے لئے حنین تشریف لے جا رہے تھے راستے میں آپ کا گزر مشرکین کے ایک درخت کے پاس سے ہوا جو ”ذات انواط“ کے نام سے معروف تھا، وہ لوگ اس پر (برکت حاصل کرنے کے لئے) اپنے ہتھیار لٹکایا کرتے تھے۔ بعض مسلمانوں نے عرض کیا۔ یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم! جس طرح ان کا یہ ”ذات انواط“ ہے اسی طرح ہمارے لئے بھی کوئی درخت مقرر فرما دیجئے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔

سبحان اللہ هذا كما قال قوم موسى اجعل لنا الها كما  
لهم الهة- والذي نفسى بيده لتركبن سنة من كان  
قبلکم-

”سبحان اللہ! یہ تو ایسی ہی بات ہے جس طرح موسیٰ علیہ السلام کی قوم نے کہا تھا۔ جس طرح ان لوگوں کے معبود (بت) ہیں ہمارے لئے بھی ایک معبود بنا دیجئے۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے، تم (مسلمان) ضرور اپنے سے پہلوں (غیر مسلموں) کے طریقوں پر چلو گے۔“

حضرت ابو واقد رضی اللہ عنہ سے مروی ایک اور روایت میں ہے کہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ حنین کی طرف روانہ ہوئے۔ (راستے میں) کافروں کی ایک بیری تھی، وہ اس کے پاس (مجاور بن کر) بیٹھتے اور اس پر اپنے ہتھیار لٹکاتے

تھے۔ اسے ذات انواط کہا جاتا تھا۔ صحابی ارشاد فرماتے ہیں۔ ہم ایک بڑی ہری بھری بیری کے پاس سے گزرے تو ہم نے کہا۔ یا رسول اللہ! ہمارے لئے بھی ایک ذات انواط مقرر فرما دیجئے۔ اس پر جناب رسول اللہ نے فرمایا۔

قاتم و الذی نفسی بیدہ کما قال قوم موسیٰ۔ اجعل لنا  
الہا کمال لہم الہة قال انکم قوم تجہلون انہا لسنن  
لترکن سنن من کان قبلکم سنة سنة۔

”قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے تم نے وہی بات کی ہے جیسے موسیٰ علیہ السلام کی قوم نے کہا تھا ”جس طرح ان لوگوں کے معبود ہیں ہمارے لئے بھی ایک معبود بنا دیجئے۔ موسیٰ علیہ السلام نے فرمایا۔

تم تو جہالت کی بات کر رہے ہو۔“ یہی تو وہ طور طریقے ہیں تم گزشتہ اقوام کی ایک ایک رسم اپنالو گے۔“

حضرت زید بن خالد جہنی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے حدیبیہ میں ہمیں صبح کی نماز پڑھائی رات کو بارش ہوئی تھی نماز سے فارغ ہو کر آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم صحابہ کرام کی طرف متوجہ ہوئے اور فرمایا۔ ”کیا تمہیں معلوم ہے کہ اللہ تعالیٰ نے کیا فرمایا ہے؟“ صحابہ نے عرض کیا۔ اللہ کو اور اس کے رسول کو زیادہ معلوم ہے۔ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔

”اللہ تعالیٰ نے فرمایا۔“ اس صبح میرا کوئی بندہ مجھ پر ایمان لانے والا بن گیا، کوئی کفر کرنے والا۔ جس نے تو یہ کہا۔ ہمیں اللہ کے فضل اور اس کی رحمت سے بارش ملی ہے وہ مجھ پر ایمان رکھے والا ہے اور ستاروں کے ساتھ کفر کرنے والا ہے۔ اور جس نے کہا۔ فلاں فلاں ستارے کی وجہ سے بارش ہوئی ہے وہ میرے ساتھ کفر کرنے والا اور ستارے پر ایمان رکھنے

والا ہے۔“

حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ ایک آدمی نے کہا۔ اے اللہ کے رسول! جو کچھ اللہ چاہے اور جو آپ چاہیں وہی ہوتا ہے۔ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔ تو نے مجھے اللہ کے برابر کر دیا؟ بلکہ وہی ہوتا ہے جو اکیلا اللہ چاہے۔“

حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ انہوں نے ایک قافلہ میں حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو اپنے باپ کی قسم کھاتے پایا تو جناب رسول اللہ نے سب لوگوں کو بلند آواز سے مخاطب کر کے فرمایا:

ألا ان الله ينهاكم ان تحلفوا بآبائكم فمن كان حالفاً

فليخلف بالله والا فليصمت۔

”سنو! اللہ تمہیں اپنے باپوں کی قسمیں کھانے سے منع فرماتا ہے جسے قسم کھانا ہو وہ اللہ کی قسم کھائے ورنہ خاموش رہے۔“

حضرت ابو شریح ہانی بن یزید رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کچھ لوگ نبی اکرم کی خدمت میں حاضر ہوئے۔ آنحضرت نے دیکھا کہ وہ ایک آدمی کو عبدالحجر (پتھر کا غلام) کہہ کر بلا تے ہیں۔ حضور علیہ السلام نے اس سے کہا: ”تمہارا نام کیا ہے؟“ اس نے کہا: عبدالحجر (پتھر کا بندہ)۔ فرمایا: ”نہیں تو عبد اللہ (اللہ کا بندہ) ہے۔“

### ۵۔ اصلاح کرنے والے کے مقام و مرتبہ کا لحاظ

بعض اوقات ایک شخص کی ایسی سختی برداشت کر لی جاتی ہے جو دوسروں کی طرف سے ہو تو برداشت نہیں کی جاتی، کیونکہ اس کو وہ مقام حاصل ہوتا ہے جو دوسروں کو نہیں ہوتا یا اس کو وہ اختیار حاصل ہوتا ہے جو دوسروں کو حاصل نہیں ہوتا۔ مثلاً باپ کو بیٹے پر استاد کو شاگرد پر، محتسب کو عام آدمی پر وہ اختیار حاصل ہے جو دوسروں کو نہیں ہے۔ اپنے سے بڑی عمر والے

سے اس انداز سے بات نہیں کی جاتی جس طرح ہم عمر سے یا چھوٹے سے کی جاتی ہے۔ رشتہ دار اور اجنبی برابر نہیں۔ صاحب اختیار کی حالت وہ نہیں ہے جو اختیار نہ رکھنے والے کی ہے۔ اس فرق کو پیش نظر رکھ کر اصلاح کرنے والا ہر چیز کو اس کے مقام پر رکھ سکتا ہے اور معاملات کو صحیح طور پر پرکھ سکتا ہے، تاکہ غلطی سے منع کرنے یا اصلاح کرنے کی کوشش میں اس سے بڑی غلطی پیدا نہ ہو جائے۔ تنبیہ کس درجہ کی ہو اور اس میں سختی یا نرمی کا کیا معیار رکھا جائے اس کا دار و مدار اس بات پر ہے کہ غلطی کتنی بڑی ہے اور غلطی کرنے والے کے دل میں منع کرنے والے کا کیا مقام اور کس درجہ کا رعب و دبدبہ ہے۔

مذکورہ بالا تفصیل سے دو امور مستنبط ہوتے ہیں:

اول: جس شخص کو اللہ تعالیٰ نے کوئی مقام و مرتبہ اور اقتدار و اختیار عطا فرمایا ہے اس کا فرض ہے کہ اس سے فائدہ اٹھا کر امر بالمعروف و نہی عن المنکر اور لوگوں کی تربیت کا کام انجام دے اور اس بات کا احساس کرے کہ اس کی ذمہ داری بہت بڑی ہے اور لوگ دوسروں کی نسبت اس کی بات زیادہ مان سکتے ہیں اور وہ جو کچھ کر سکتا ہے دوسرے لوگ نہیں کر سکتے۔

دوم: امر و نہی کا فریضہ انجام دینے والے کو چاہئے کہ اپنے مقام کا غلط اندازہ لگائے اور خود کو اپنے حقیقی مقام سے بلند تر مقام پر رکھ کر اس انداز سے کام نہ کرے جو اس کے لئے مناسب نہیں، کیونکہ اس طرح لوگ اس سے دور ہئیں گے اور اصل مقصد کے حصول میں رکاوٹ پیدا ہوگی۔

جناب رسول اللہ کو اللہ تعالیٰ نے جس عظیم مقام سے سرفراز فرمایا تھا اور عام لوگوں کے دلوں میں آپ کی جو ہیبت عطا فرمائی تھی، آنحضرتؐ تنبیہ اور تربیت میں اس سے فائدہ اٹھاتے تھے۔ اور بعض اوقات آپ کا طرز عمل ایسا ہوتا تھا کہ اگر کوئی اور شخص وہ انداز اختیار کرے تو اس سے صحیح فائدہ حاصل نہیں ہو سکتا۔ اس کی ایک مثال پیش خدمت ہے:

حضرت یعیش بن طحفہ غفاری نے اپنے والد رضی اللہ عنہ سے روایت کیا انہوں نے فرمایا: جو نادر حضرات نبی اکرم کے مہمان ہوا کرتے تھے (ایک بار) ان میں (شامل ہو کر) میں بھی آنحضرت کے ہاں مہمان ہوا۔ آنحضرت رات کو اپنے مہمانوں کی دیکھ بھال کی غرض سے تشریف لائے تو مجھے پیٹ کے بل لیٹے دیکھا۔ آنحضرت نے مجھے قدم مبارک سے ٹھوکا دیا اور فرمایا: ”اس انداز سے نہ لیٹو۔ اللہ تعالیٰ اس انداز سے لیٹنے کو ناپسند فرماتے ہیں۔“ ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں کہ قدم مبارک سے ٹھوکا دے کر جگایا اور فرمایا: ”یہ اہل جہنم کا لیٹنے کا انداز ہے۔“

نبی اکرم کے مقام و مرتبہ کے پیش نظر آنحضرت کے لئے تو اس انداز سے تنبیہ کرنا بالکل مناسب تھا، لیکن عام آدمی کے لئے اسے اختیار کرنا قطعاً مناسب نہیں۔ یعنی اگر کوئی شخص اپنے بھائی کو پیٹ کے بل سوئے ہوئے دیکھتا ہے تو یہ درست نہیں کہ اسے پاؤں کی ٹھوکا مار کر جگا دے اور پھر یہ امید رکھے کہ وہ اس کی بات مان لے گا اور شکر یہ بھی ادا کرے گا۔

ہم دیکھتے ہیں کہ نبی اکرم اپنے خاص صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کو کسی اعرابی یا اجنبی کی نسبت زیادہ سختی سے تنبیہ فرماتے تھے۔ اور یہ سب کچھ حکمت میں شامل ہے اور تنبیہ کرتے وقت حالات کا صحیح اندازہ کرنے کی مثال ہے۔

۶۔ مسئلہ سے لاعلم اور جانتے بوجھتے غلطی کرنے والے میں فرق کرنا

اس کی ایک واضح مثال حضرت معاویہ بن حکم سلمی رضی اللہ عنہ کا واقعہ ہے۔ وہ صحرائی زندگی گزارنے والے آدمی تھے۔ جب مدینہ منورہ تشریف لائے تو انہیں معلوم نہیں تھا کہ نماز کے دوران بات چیت کرنا حرام ہے۔ وہ فرماتے ہیں:

”میں جناب رسول اللہ کے ساتھ نماز پڑھ رہا تھا کہ ایک نمازی کو چھینک آگئی۔ میں

نے (نماز کے دوران ہی) کہہ دیا: ”یرحمک اللہ“ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے مجھے گھور کر دیکھا تو میں نے کہا: ہائے میں مرجاؤں! تم لوگ میری طرف اس طرح کیوں دیکھ رہے ہو؟ انہوں نے اپنی رانوں پر ہاتھ مار کر مجھے خاموش کرانا چاہا۔ میں نے دیکھا کہ وہ مجھے خاموش کرانا چاہتے ہیں تو (میرا جی چاہا کہ انہیں جواب دوں) لیکن (اپنے آپ پر ضبط کر کے) میں خاموش ہو گیا۔ جب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے نماز مکمل کر لی تو۔۔۔ میرے ماں باپ آپ پر قربان میں نے کوئی معلم آنحضرت سے بہتر انداز سے تعلیم دینے والا نہیں دیکھا۔ اللہ کی قسم حضور علیہ السلام نے نہ مجھے جھڑکا نہ مارا نہ برا بھلا کہا بس یہ فرمایا۔

ان هذه الصلاة لا يصلح فيها شئ من كلام الناس انما

هو التسبيح و التكبير و قراءة القرآن۔

”اس نماز میں لوگوں والی باتیں کرنا درست نہیں اس میں تو تسبیح و تکبیر اور تلاوت ہوتی

ہے۔“

یعنی جاہل کو تعلیم دینے کی ضرورت ہوتی ہے جسے کوئی شبہ یا غلط فہمی ہو اسے مسئلہ کی وضاحت کی ضرورت ہوتی ہے غافل کو یاد دہانی چاہئے اور غلطی پر اصرار کرنے والے کو نصیحت کی ضرورت ہوتی ہے۔ لہذا یہ کسی طرح بھی درست قرار نہیں دیا جاسکتا کہ مسئلہ سے واقف اور ناواقف کو ایک ہی انداز سے تنبیہ کی جائے۔ بلکہ جاہل پر سختی کرنے سے عام طور پر اس کے دل میں نفرت اور انکار کے جذبات پیدا ہوتے ہیں۔ لیکن اگر پہلے حکمت کے ساتھ نرمی سے سمجھایا جائے تو ایسا نہیں ہوتا۔ مسئلہ سے ناواقف شخص اپنے آپ کو غلطی پر تصور نہیں کر رہا ہوتا لہذا جب اس پر تنقید کی جاتی ہے تو وہ گویا زبان حال سے کہہ رہا ہوتا ہے: بھائی! مجھ پر حملہ کرنے سے پہلے آپ نے مجھے مسئلہ تو بتایا ہوتا۔

بعض اوقات غلطی کرنے والا غیر شعوری طور پر درست راہ سے ہٹ گیا ہوتا ہے۔ بلکہ



بعض اوقات وہ خود کو صحیح راستے پر تصور کر رہا ہوتا ہے۔ لہذا اس چیز کا لحاظ رکھا جانا چاہئے۔ مسند احمد میں حضرت مغیرہ بن شعبہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کھانا تناول فرمایا۔ پھر نماز کی اقامت ہوئی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نماز کے لئے اٹھ کھڑے ہوئے۔ آپ نے اس سے پہلے وضو کیا ہوا تھا، لیکن میں (دوبارہ) وضو کے لئے پانی لے آیا۔ حضور علیہ السلام نے مجھے جھڑک دیا۔ فرمایا۔ ”پیچھے رہو“۔ مجھے اس سے بہت تکلیف ہوئی۔ نماز کے بعد میں نے حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو یہ بات بتائی۔ انہوں نے عرض کیا۔ اے اللہ کے نبی! مغیرہ آپ کی سرزنش کی وجہ سے بہت دلگیر ہیں۔ وہ ڈرتے ہیں کہ آپ کے دل میں ان سے نازا نسگی تو نہیں۔ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔ ”میرے دل میں تو اس کے لئے اچھے جذبات ہی ہیں، لیکن وہ میرے پاس وضو کے لئے پانی لے آیا تھا، حالانکہ میں نے صرف کھانا کھایا تھا۔ اگر میں وضو کرتا تو میری اتباع میں سب لوگ (کھانا کھا کر) وضو کیا کرتے (جس سے امت کے لئے مشقت ہوتی)۔“

یہاں یہ امر ملحوظ رہنا چاہئے کہ یہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اس عظیم مقام پر فائز تھے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے انہیں غلطی پر متنبہ کرنے سے ان کے دلوں میں کوئی ناپسندیدگی یا ذہنی بعد جیسے منفی اثرات پیدا ہونے کا کوئی خدشہ نہیں ہوتا تھا بلکہ اس کا ان پر مثبت اثر ہوتا تھا۔ چنانچہ اگر آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم ان میں سے کسی سے عدم التفات کا اظہار فرماتے تھے تو وہ اپنے آپ کو قصور وار تصور کرتا اور ڈرا سہا رہتا تھا۔ وہ اس وقت تک بہت پریشان رہتا تھا جب تک اسے یقین نہ ہو جاتا کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی ناراضگی دور ہو چکی ہے۔

اس واقعہ میں یہ بات بھی توجہ کے قابل ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے جب مغیرہ رضی اللہ عنہ پر عتاب فرمایا تو اس کی وجہ حضرت مغیرہ رضی اللہ عنہ کی شخصیت سے ناراضگی نہیں،

بلکہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی عام مسلمانوں پر شفقت اور مسئلہ کی وضاحت تھی تاکہ وہ غیر واجب کو واجب سمجھ کر مشکل میں مبتلا نہ ہو جائیں۔

شاگرد اور پیروکار کے دل میں استاد اور قائد کا مقام بہت بلند ہوتا ہے لہذا جب وہ کسی شاگرد یا پیروکار کو تنبیہ کرتا ہے یا اس کے کسی کام کو غلط قرار دیتا ہے تو اس کے دل میں اس کا بہت اثر ہوتا ہے۔ بعض اوقات تربیت کا فریضہ انجام دینے والا شخص عام لوگوں کے فائدہ کے پیش نظر اپنے کسی ساتھی کو تنبیہ کرتا ہے اور مقصود دوسرے لوگوں سے متعلق کوئی مصلحت ہوتی ہے لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ اس کے دل میں منفی اثر باقی رہنے دیا جائے بلکہ دوسرے طریقوں سے اس کا تذراک ہونا چاہئے تاکہ وہ اثر ختم ہو جائے مثلاً پیروکار کسی مناسب طریقے سے اپنے جذبات کا اظہار کر سکتا ہے اگرچہ کسی کے واسطے سے ہی ہو۔ جیسے حضرت مغیرہ رضی اللہ عنہ نے حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے ذریعہ اپنے جذبات آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم تک پہنچائے۔ اس کے جواب میں قائد کی طرف سے موقف کی وضاحت کر کے یہ واضح کیا جانا چاہئے کہ وہ اس سے حسن ظن رکھتا ہے اور اس کے دل میں اس کا ایک مقام ہے۔

۷۔ اجتہاد کی بناء پر ہونے والی غلطی میں اور جان بوجھ کر یا غفلت اور کوتاہی سے ہونے والی غلطی میں فرق ہے

پہلی قسم کی غلطی کا مرتکب تو یقیناً ملامت کا مستحق نہیں، بلکہ وہ اپنے اخلاص و اجتہاد کی بنا پر ثواب پائے گا۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔

اذا حکم الحاکم فاجتهد فاصاب فله اجران واذا حکم  
فاخطا فله اجر واحد۔

”فیصلہ کرنے والا جب فیصلہ کرتے وقت اجتہاد کرے اور اس کا  
اجتہاد صحیح ہو جائے تو اسے دو گنا ثواب ملے گا اور اگر اس سے فیصلہ میں

غلطی ہوگئی تو اسے اکہرا ثواب ملے گا۔“

اس کے برعکس جو شخص جان بوجھ کر غلطی کرے یا غلطی میں خود اس کی کوتاہی کا دخل ہو تو اسکا یہ حکم نہیں۔ پہلے آدمی سے خیر خواہی کا سلوک کرتے ہوئے اسے صحیح مسئلہ بتایا جائے گا دوسرے کو وعظ و نصیحت کر کے غلطی سے روکا جائے گا۔

وہ اجتہاد جس میں غلطی کرنے والے کو معذور قرار دیا جاسکتا ہے اس کی شرط یہ ہے کہ اجتہاد کرنے والا اس کا اہل ہو اور اس پر عمل ہو سکتا ہو۔ اس کے برعکس جو شخص بغیر علم کے فتویٰ دیتا ہے یا لوگوں کے حالات کی رعایت نہیں کرتا اس کا اجتہاد درست نہیں۔ اسی لئے زخمی شخص کو غسل کا فتویٰ دینے والے صحابہ کرامؓ کو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے سختی سے تنبیہ فرمائی تھی۔ حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا۔

”ہم لوگ سفر میں تھے ہم میں سے ایک صاحب کو پتھر لگا جس سے ان کے سر میں زخم آ گیا۔ اس کے بعد انہیں نیند میں نہانے کی حاجت ہوگئی۔ انہوں نے اپنے ہم سفر صحابہ کرام رضی اللہ عنہم سے مسئلہ پوچھا اور کہا۔ کیا آپ کے علم کے مطابق میرے لئے تیمم کرنا جائز ہے؟ انہوں نے کہا۔ ہمارے خیال میں تو آپ کو یہ اجازت حاصل نہیں، کیونکہ پانی موجود ہے۔ چنانچہ انہوں نے غسل کیا جس کے نتیجے میں وہ فوت ہو گئے۔ جب ہم آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں پہنچے تو یہ واقعہ بھی عرض کیا گیا۔ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔ قتلوه قتلہم اللہ! الاسالوا اذ لم يعلموا؟ فانما شفاء العی السوال۔“

”انہوں نے اسے قتل کر دیا اللہ انہیں قتل کرے! اگر انہیں معلوم نہیں تھا تو انہوں نے (کسی صاحب علم سے) پوچھ کیوں نہ لیا؟ کیونکہ لاعلمی کا علاج سوال کرنا ہے۔“

اسی طرح رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیان فرمایا ہے۔

القضاة ثلاثة واحد في الجنة و اثنان في النار فاما الذي في

الجنة فرجل عرف الحق ففضى به ورجل عرف الحق

فجاز فى الحكم فهو فى النار ورجل قضى للناس على

جهل فهو فى النار-

”فیصلہ کرنے والے تین طرح کے ہیں ان میں سے ایک جنتی ہے اور وہ جہنمی ہیں۔

جن میں تو وہ جائے گا جس نے حق کو سمجھ کر اس کے مطابق فیصلہ کیا۔ البتہ جس نے حق کو سمجھ لیا

پھر غلط فیصلہ کیا وہ جہنم میں جائے گا۔ اسی طرح جس نے حق کو سمجھے بغیر بے علمی کے باوجود

فیصلہ کر دیا وہ بھی جہنم میں جائے گا۔“

اس حدیث میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس تیسری قسم کے آدمی کو مغذور قرار نہیں

دیا۔

تنبیہ میں شدت کا درجہ متعین کرنے میں جن امور کا دخل ہے ان میں سے ایک یہ بھی

ہے کہ اس ماحول کو مد نظر رکھا جائے جس میں غلطی کا صدور ہوا ہے۔ مثلاً اس ماحول میں اکثر

لوگ سنت پر عمل کرنے والے ہیں یا بدعت کا رواج ہے۔ اور اسی طرح یہ بھی دیکھنا چاہئے کہ

اس ماحول میں وہ غلطی کتنی عام ہے یا اس کے جواز کا فتویٰ دینے والا کوئی نام نہاد یا نساہل عالم

تو موجود نہیں جس کے علم پر اس غلطی کا ارتکاب کرنے والا اعتماد کرتا ہو۔

۸۔ غلطی کرنے والے کی خیر خواہی، تنبیہ کرنے سے رکاوٹ نہیں بن سکتی

حضرت عمرو بن یحییٰ رحمۃ اللہ علیہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا۔ میں نے اپنے

والد سے سنا وہ اپنے والد سے روایت کرتے ہیں کہ انہوں نے فرمایا۔ ہم لوگ صبح کی نماز

سے پہلے حضرت عبداللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ کی ڈیوڑھی پر (انتظار میں) بیٹھ جایا کرتے

تھے۔ جب وہ گھر سے باہر تشریف لاتے تو ہم ان کے ساتھ مسجد میں جاتے۔ (ایک دن)

ہمارے پاس حضرت ابو موسیٰ اشعری رضی اللہ عنہ تشریف لائے اور فرمایا۔ کیا ابھی تک

ابو عبد الرحمن (ابن مسعود رضی اللہ عنہ) باہر نہیں آئے؟ ہم نے کہا۔ جی نہیں۔ وہ بھی ہمارے ساتھ بیٹھ گئے حتیٰ کہ وہ باہر تشریف لے آئے۔ جب وہ آئے تو ہم سب اکٹھے ہی اٹھ کر ان کے پاس پہنچ گئے۔ ابو موسیٰ رضی اللہ عنہ نے کہا۔ ابو عبد الرحمن! میں نے ابھی مسجد میں ایک کام دیکھا ہے جو مجھے عجیب سا محسوس ہوا ہے ویسے الحمد للہ میں نے اچھی چیز ہی دیکھی ہے۔ ابن مسعود رضی اللہ عنہ نے کہا۔ وہ کام کیا ہے؟ انہوں نے کہا۔ زندگی رہی تو عنقریب آپ بھی دیکھ لیں گے۔ پھر فرمایا: میں نے مسجد میں کچھ لوگ نماز کے انتظار میں حلقے بنا کر بیٹھے دیکھے ہیں ان کے سامنے کنکریاں پڑی ہیں ہر حلقہ میں ایک آدمی ہے وہ کہتا ہے: سو بار اللہ اکبر پڑھو وہ سو بار اللہ اکبر کہتے ہیں۔ پھر کہتا ہے: سو بار لا الہ الا اللہ کہو وہ سو بار لا الہ الا اللہ کہتے ہیں۔ پھر کہتا ہے: سو بار سبحان اللہ کہو وہ سو بار سبحان اللہ کہتے ہیں (اسی طرح ذکر میں مشغول ہیں)۔ حضرت عبد اللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ نے فرمایا: پھر آپ نے انہیں کیا کہا؟ انہوں نے کہا: میں نے کچھ نہیں کہا بلکہ آپ کی رائے اور حکم کا انتظار کیا۔ انہوں نے فرمایا: آپ نے انہیں یہ حکم کیوں نہ دیا کہ وہ اپنے گناہ شمار کریں اور انہیں یہ ضمانت کیوں نہ دی کہ ان کی کوئی نیکی ضائع نہیں ہوگی؟

اس کے بعد وہ (مسجد کی طرف چل پڑے۔ ہم لوگ بھی آپ کے ساتھ چلے۔ حتیٰ کہ آپ ان حلقوں میں سے ایک حلقے کے پاس جا کھڑے ہوئے اور فرمایا: میں تمہیں یہ کیا کرتے دیکھ رہا ہوں؟ انہوں نے کہا: اے ابو عبد الرحمن! یہ کنکریاں ہیں ہم ان کے ساتھ گن کر تکبیر، تہلیل اور تسبیح کرتے ہیں۔ ابن مسعود رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ”اپنے گناہ شمار کرو! میں ضمانت دیتا ہوں کہ تمہاری کوئی نیکی ضائع نہیں ہوگی۔ اے محمد صلی اللہ علیہ وسلم کی امت! تم پر افسوس ہے، کتنی جلدی تم ہلاکت کے راستے پر چل پڑے ہو ابھی تو تمہارے نبی صلی اللہ علیہ وسلم کے صحابہ بکثرت موجود ہیں ابھی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے کپڑے بھی نہیں پھٹنے

ابھی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے برتن بھی نہیں ٹوٹے۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے، یا تو تم محمد صلی اللہ علیہ وسلم کے راستے سے بھی زیادہ ہدایت والے راستے پر ہو یا گمراہی کا دروازہ کھول رہے ہو۔ انہوں نے کہا: ابو عبد الرحمن! اللہ کی قسم ہمارا ارادہ تو صرف نیکی کا ہے۔ فرمایا: ”بہت سے لوگ نیکی کا ارادہ رکھتے ہیں لیکن انہیں نیکی تک پہنچنا نصیب نہیں ہوتا۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ہمیں یہ بتایا تھا کہ کچھ لوگ ہوں گے جو قرآن پڑھیں گے لیکن قرآن ان کے حلق سے آگے نہیں جائے گا (دل پر قرآن کا کوئی اثر نہیں ہوگا)۔ اللہ کی قسم! معلوم نہیں شاید ان میں سے اکثر تم لوگ ہی ہو۔“ یہ کہہ کر ان کے پاس سے چلے آئے۔ حضرت عمرو بن سلمہ رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: ہم نے جنگ نہروان میں دیکھا کہ ذکر کے وہ حلقے قائم کرنے والوں میں سے اکثر افراد خارجیوں کے ساتھ مل کر ہمارے خلاف لڑ رہے تھے۔“

### ۹۔ غلطی پر تنبیہ کرنے میں انصاف اور غیر جانبداری کا خیال رکھنا

اللہ تعالیٰ نے فرمایا: **وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا (الانعام: ۱۵۲)** ”جب تم بات کرو تو انصاف کرو۔“ اور فرمایا: **وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ (النساء: ۵۸)** ”جب تم لوگوں میں فیصلہ کرو تو انصاف کے ساتھ فیصلہ کرو۔“

حضرت اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہا) وہ شخصیت ہیں جن سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو بہت محبت تھی اور ان کے والد سے بھی بہت محبت تھی۔ لیکن اس کے باوجود جب انہوں نے اللہ کی مقرر کردہ حدود میں سے ایک حد کے بارے میں سفارش کرنے کی کوشش کی تو جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے انہیں سختی سے تنبیہ فرمائی۔ چنانچہ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے بیان فرمایا کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانے میں فتح مکہ کے ایام میں جس عورت نے چوری کی تھی اس کے بارے میں خاندان قریش کے افراد کو بہت فکر ہوئی (کہ

اب اس کا ہاتھ کاٹ دیا جائے گا)۔ انہوں نے کہا: اس کے بارے میں جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں کون عرض کرے گا؟ تب انہوں نے کہا: یہ جرات صرف اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہا) ہی کر سکتے ہیں جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو بہت پیارے ہیں۔ جب اس خاتون کو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے سامنے پیش کیا گیا تو حضرت اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہا) نے اس کے بارے میں عرض کیا۔ اس پر جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے چہرہ مبارک کا رنگ (غصے کی وجہ سے) متغیر ہو گیا۔ اور فرمایا: ”کیا تو اللہ کی حدود میں سے ایک حد کے بارے میں شفاعت کرتا ہے؟“ اسامہ رضی اللہ عنہ نے (اپنی غلطی کا احساس کرتے ہوئے) عرض کیا: یا رسول اللہ! میرے لئے اللہ سے مغفرت کی دعا فرمائیے۔ شام کو جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کھڑے ہو کر خطبہ دیا۔ پہلے اللہ کی شایان شان تعریف فرمائی۔ پھر ارشاد فرمایا:

اما بعد، فانما اهلك الدين من قبلكم انهم كانوا اذا سرق  
فيهم الشريف تركوه و اذا سرق فيهم الضعيف اقاموا  
عليه الحد و انى و الذى نفسى بيده لو ان فاطمة بنت  
محمد سرقت لقطعتم يدها۔

”اللہ کی حمد و ثنا کے بعد واضح ہو کہ تم سے پہلے لوگ اسی وجہ سے تباہ ہوئے کہ ان میں جب کوئی اونچا آدمی چوری کرتا تھا تو اسے چھوڑ دیتے تھے اور جب کوئی کمزور آدمی چوری کر لیتا تھا تو اس پر حد نافذ کر دیتے تھے۔ مجھے اس ذات کی قسم ہے جس کے ہاتھ میں میری جان ہے اگر محمد کی بیٹی فاطمہ (رضی اللہ عنہا) بھی چوری کرتی تو میں اس کا بھی ہاتھ کاٹ دیتا۔“

پھر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس چوری کرنے والی عورت کے بارے میں حکم دیا تو اس کا ہاتھ کاٹ دیا گیا۔

نسائی کی روایت کے مطابق حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: ایک عورت نے معروف لوگوں کے نام لے کر کچھ زیور عاریت کے طور پر حاصل کئے وہ خود غیر معروف تھی۔ اس نے وہ زیور بیچ کر رقم حاصل کر لی۔ اسے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں پیش کیا گیا۔ اس کے گھر والوں نے حضرت اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہا) سے رابطہ کیا۔ حضرت اسامہ نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے بات کی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے چہرہ کا رنگ بدل گیا اور آپ نے فرمایا: ”کیا تو اللہ کی حدوں میں سے ایک حد کے بارے میں سفارش کرتا ہے؟“۔ اسامہ رضی اللہ عنہ نے عرض کیا:

اللہ کے رسول! میرے لئے بخشش کی دعا کیجئے۔

اسی شام کو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کھڑے ہو کر اللہ کی حمد و ثناء بیان فرمائی جس طرح اس کی شان کے لائق ہے۔ پھر فرمایا:

اما بعد، فانما اهلك الذين من قبلكم انهم كانوا اذا سرق فيهم الشريف تركوه و اذا سرق فيهم الضعيف اقاموا عليه الحد و انى و الذى نفسى بيده لو ان فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها۔

”اما بعد تم سے پہلے لوگ اسی وجہ سے تباہ ہوئے کہ ان میں جب کوئی اونچا آدمی چوری کرتا تھا تو اسے چھوڑ دیتے تھے اور جب کوئی کمزور آدمی چوری کر لیتا تھا تو اس پر حد نافذ کر دیتے تھے۔ مجھے اس ذات کی قسم ہے جس کے ہاتھ میں میری جان ہے اگر محمد کی بیٹی فاطمہ (رضی



اللہ عنہا) بھی چوری کرتی تو میں اس کا بھی ہاتھ کاٹ دیتا۔“ اس کے بعد اس عورت کا ہاتھ کاٹ دیا گیا۔

حضرت اسامہ رضی اللہ عنہ کے ساتھ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے رویہ سے آپ کا عدل و انصاف ظاہر ہوتا ہے۔ اس سے معلوم ہوتا ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی نظری میں شریعت انسانوں کی محبت سے بالاتر مقام کی حامل تھی اور اس سے یہ بھی ثابت ہوتا ہے کہ انسان اس شخص کو تو معاف کر سکتا ہے جس کی غلطی کا تعلق اس کی ذات سے ہو، لیکن جس کی غلطی کا تعلق شریعت کے احکام سے ہو اسے نہ معاف کر سکتا ہے نہ اس سے نرمی کر سکتا ہے۔

بعض لوگ اپنے دوست یا رشتہ دار کی غلطی پر اس شدت سے تنقید نہیں کرتے جس طرح کسی اجنبی کی غلطی پر کرتے ہیں، اور بعض اوقات اس بنیاد پر معاملات میں واضح طور پر خلاف شریعت حد تک جانبداری اور امتیاز نظر آتا ہے، بلکہ بعض اوقات ایسا بھی ہوتا ہے کہ آدمی اپنے دوست کی غلطی کو نظر انداز کر دیتا ہے، جب کہ دوسرے کی غلطی پر سخت رویہ اپناتا ہے۔ کسی شاعر نے کہا ہے:

وعین الرضا عن كل عيب كليله

ولكن عين السخط تبدى المساوينا

”خوشنودی کی آنکھ کو کوئی عیب نظر نہیں آتا، لیکن ناراضگی کی آنکھ برائیاں ہی ظاہر کرتی ہے۔“

یہی کیفیت اس موقع پر نظر آتی ہے جب ہم دوسروں کے کسی عمل کا مقام متعین کرتے ہیں۔ مثلاً ایک شخص جس سے ہمیں محبت ہے، اس سے ایک فعل سرزد ہوتا ہے تو ہم اس کا ایک اچھا محمل تلاش کر لیتے ہیں، اور وہی فعل کسی اور سے سرزد ہوتا ہے تو ہم اسے کسی اور چیز پر محمول

کر لیتے ہیں۔

مذکورہ بالا تمام باتیں اس صورت میں ہیں جب حالات ایک جیسے ہوں ورنہ بعض دوسرے امور کے پیش نظر بظاہر ایک جیسے دو معاملوں میں مختلف طرز عمل اختیار کیا جاسکتا ہے جیسے کہ آئندہ سطور میں بیان ہوگا۔

### ۱۰۔ ایک غلطی کی اصلاح کے نتیجہ میں بڑی غلطی وجود میں نہ آجائے

شریعت کا یہ قاعدہ معروف ہے کہ بڑی برائی کو دور کرنے کے لئے چھوٹی برائی کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اس لئے اصلاح کرنے والے کو بعض اوقات ایک غلطی پر خاموشی اختیار کرنا پڑتی ہے تاکہ اس سے بڑی غلطی کا ارتکاب نہ ہو جائے۔

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کو یقینی طور پر معلوم تھا کہ منافق کفر پر قائم ہیں اس کے باوجود آپ خاموش رہے اور ان کی طرف سے دی جانے والی تکلیفوں پر صبر کرتے رہے تاکہ لوگ یہ نہ سمجھیں کہ محمد صلی اللہ علیہ وسلم اپنے ہی ساتھیوں کو قتل کر دیتے ہیں۔ اور خاص طور پر اس لئے بھی حضور علیہ السلام خاموش رہے کہ عام لوگ ان منافقین کی حیثیت سے واقف نہیں تھے۔ اسی طرح آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے کعبہ شریف کو ابراہیم علیہ السلام کی مقرر کردہ بنیادوں پر تعمیر کرنے کے لئے اسے گرانے سے صرف اس لئے اجتناب کیا کہ قریش کے اکثر لوگ حال ہی میں اسلام میں داخل ہوئے تھے اور آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے یہ خطرہ محسوس کیا کہ ان کی سمجھ میں اس کی حکمت نہیں آئے گی۔ اس لئے عمارت کو اسی طرح رہنے دیا حالانکہ وہ اصل ابراہیمی تعمیر سے رقبہ میں کم تھی اس کا دروازہ بھی اونچا بنا دیا گیا تھا اور عام لوگ کعبہ میں داخل نہیں ہو سکتے تھے۔ یہ سب امور ایسے تھے جیسے نہیں ہونے چاہئیں تھے۔ اس سے پہلے اللہ تعالیٰ نے مشرکین کے باطل معبودوں کو برا بھلا کہنے سے منع فرما دیا تھا۔ حالانکہ یہ ایک نیک کام ہے۔ کیونکہ اس کے نتیجے میں مشرکین اللہ تعالیٰ کی شان میں گستاخی

کر سکتے تھے جو سب سے بڑی برائی ہے۔

بعض اوقات داعی ایک برائی کو دیکھ کر خاموش ہو جاتا ہے یا اس پر تنقید کو وقتی طور پر مؤخر کر دیتا ہے یا اس سے منع کرنے کا طریق کار تبدیل کر دیتا ہے کیونکہ وہ سمجھتا ہے کہ اس طرح ایک بڑی غلطی یا گناہ کا سدباب ہو سکتا ہے۔ اس اقدام کو کوتاہی یا پسپائی کا نام نہیں دیا جاسکتا بشرطیکہ اس کی نیت درست ہو اور اس کے دل میں کسی کی ملامت کا خوف نہ ہو اور وہ بزدلی کی وجہ سے نہیں بلکہ دین کی مصلحت کے لئے اس سے رکا ہو۔

یہ بات قابل توجہ ہے کہ ایک غلطی سے منع کرتے ہوئے اس سے بڑی غلطی کے ارتکاب کی ایک وجہ ایسا جوش بھی ہے جس کے ساتھ حکمت کو بد نظر نہ رکھا گیا ہو۔

### ۱۱۔ غلطی کرنے والے کی فطری کمزوری کا احساس

بعض غلطیاں ایسی ہوتی ہیں جن کو مکمل طور پر ختم کرنا ممکن نہیں ہوتا، کیونکہ ان کا تعلق کسی فطری معاملہ سے ہوتا ہے البتہ ان غلطیوں کو کم یا ہلکا کیا جاسکتا ہے کیونکہ زیادہ باریک بینی کے نتیجے میں کوئی حادثہ بھی پیش آ سکتا ہے جیسے کہ عورت کا معاملہ ہے جس کے بارے میں ارشاد نبویؐ ہے۔

ان المرءة خلقت من ضلع لن تستقیم لک علی طریقة

فان استمتعت بها استمتعت بها و بها عوج و ان ذہبت

تقیمها کسرتھا و کسرھا طلاقھا۔

”عورت پسلی سے پیدا ہوئی ہے وہ کسی طرح بھی (مکمل طور پر)

سیدھی نہیں ہو سکتی۔ اگر تو اس سے فائدہ اٹھانا چاہے تو اس کجی کی

موجودگی میں ہی فائدہ اٹھا سکتا ہے اور اگر تو اسے سیدھا کرنے لگے گا

تو اسے توڑ بیٹھے گا۔ اس کے ٹوٹنے سے مراد طلاق ہے۔“

ایک دوسری روایت میں ہے:

استوضوا بالنساء خيراً فانهن خلقن من ضلع و ان اعوج  
شئى فى اضلع اعلاوه فان ذہبت تقیمہ کسرتہ و ان  
ترکتہ لم یزل اعوج فاستوضوا بالنساء خیراً۔

”میں تم کو وصیت کرتا ہوں کہ عورتوں سے بھلائی کرتے رہنا، کیونکہ  
عورتوں کی پیدائش پسلی سے ہوئی ہے اور پسلی اوپر کی طرف سے زیادہ  
ٹیزھی ہوتی ہے۔ اگر تو اس کو سیدھا کرنا چاہے گا تو اسے توڑ ڈالے گا  
اور اگر رہنے دے گا تو ٹیزھی ہی رہے گی۔ میں تم کو وصیت کرتا ہوں  
کہ عورتوں سے بھلائی کرتے رہنا۔“

امام ابن حجر رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: ”فرمان نبویؐ ”عورتوں سے بھلائی کرتے رہنا“  
میں یہ اشارہ ہے کہ نرمی سے سیدھا کیا جائے اس میں نہ تو اتنی شدت برتی جائے کہ ٹوٹنے  
(طلاق) تک نوبت پہنچ جائے نہ اسے ویسے ہی رہنے دے کہ وہ ہمیشہ ٹیزھی رہے..... اس  
سے معلوم ہوتا ہے کہ جب وہ اپنے فطری نقص سے زیادہ ٹیزھی ہو جائے یعنی کسی گناہ کا  
ارتکاب کرے یا کسی فرض کو ترک کرے تو اسے اتنی کجی کی حامل نہیں رہنے دینا چاہئے۔  
حدیث کا مطلب یہ ہے کہ جائز کاموں میں اس کی کجی برداشت کرے۔ اس حدیث سے یہ  
بھی معلوم ہوتا ہے کہ تالیف قلب کے لئے لوگوں سے نرمی کا سلوک کرنا چاہئے۔ اس میں  
عورتوں سے بہتر سلوک کی ہدایت بھی ہے کہ ان کی غلطیوں کو معاف کیا جائے اور ان کی کجی پر  
صبر کیا جائے اور جو شخص انہیں بالکل سیدھا کرنے کی کوشش کرے گا وہ ان سے فائدہ اٹھانے  
سے محروم ہو جائے گا حالانکہ انسان کو ایک عورت کی ضرورت بہر حال ہوتی ہے تاکہ اس سے  
تسکین حاصل ہو اور زندگی بسر کرنے میں اس کی مدد حاصل رہے۔ گویا کہ آنحضرت صلی اللہ

علیہ وسلم یوں فرما رہے ہیں:

اس سے فائدہ صرف اسی صورت میں اٹھایا جاسکتا ہے جب اس کی کوتاہیوں پر صبر کیا جائے۔“

## ۱۲- دین کی مخالفت اور کسی کی ذات پر حملہ میں فرق ہے

چونکہ ہماری نظر میں ہمارے دین کی قدر و قیمت ہماری ذات اور شخصیت کی قیمت سے کہیں بڑھ کر ہے اس لئے ہمارا فرض ہے کہ ہم دین کی حمایت و دفاع میں اپنی شخصیت کے دفاع کے نسبت زیادہ غیرت کا مظاہرہ کریں۔ ہم دیکھتے ہیں کہ جب ایک شخص کو گالی دی جاتی ہے تو اسے غصہ آتا ہے لیکن جب دین کی توہین یا مخالفت کی جاتی ہے تو اسے یا تو غصہ آتا ہی نہیں یا وہ جواب دیتا بھی ہے تو بڑے کمزور لہجے میں شرماتے اور جھجکتے ہوئے بات کرتا ہے۔ یہ دینی غیرت کی کمزوری کی دلیل ہے۔

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی عادت مبارکہ تھی کہ آپ اپنی ذات اقدس سے متعلق دوسروں کی غلطیوں سے اکثر چشم پوشی فرماتے تھے خصوصاً جاہل بدوؤں کی تالیف قلب کے لئے ان کی نامناسب حرکتیں معاف فرمادیتے تھے۔ صحیح بخاری میں حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: ”میں جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ چلا جا رہا تھا آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے موٹے کنارے والی نجرانی چادر اوڑھ رکھی تھی۔ ایک بدو پیچھے سے آیا اور آپ کی چادر مبارک پکڑ کر اسے زور سے کھینچا۔ میں نے دیکھا کہ اس کے زور سے کھینچنے کی وجہ سے آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی گردن مبارک پر چادر کے کنارہ کی رگڑ سے نشان پڑ گیا۔ پھر وہ بولا: یا محمد! آپ کے پاس اللہ کا جو مال ہے اس میں سے مجھے بھی دلوائیے۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کی طرف مڑ کر دیکھا اور ہنس دیئے پھر اسے کچھ مال دلوا دیا۔“

البتہ اگر غلطی کا تعلق دین سے ہوتا تو نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم اللہ کی خاطر غضب ظاہر فرماتے تھے۔ اس کی مثالیں آگے آئیں گی۔

پیش نظر رکھے جانے والے بعض دیگر امور

غلطیوں کے بارے میں ہمارے رویہ میں کچھ اور چیزوں کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے۔ مثلاً

○ بڑی غلطی اور چھوٹی غلطی میں امتیاز کریں۔ خود شریعت نے بھی کبیرہ گناہوں اور صغیرہ گناہوں کو ایک درجہ میں نہیں رکھا۔

○ گناہ کے عادی شخص اور شاندار ماضی والے ایسے انسان کے درمیان فرق ہوتا ہے جس کی غلطی اس کی عظیم نیکیوں کے مقابلے میں کوئی حیثیت نہیں رکھتی۔ ماضی میں کارنامے انجام دینے والے شخص کی ایسی بات کو نظر انداز کیا جاسکتا ہے جو اگر کوئی اور کرے تو نظر انداز نہیں کی جاتی۔ اس کی وضاحت حضرت ابو بکر صدیق رضی اللہ عنہ کے اس واقعہ سے ہو سکتی ہے۔

حضرت اسماء بنت ابی بکر رضی اللہ عنہا سے روایت ہے کہ انہوں نے فرمایا: ہم لوگ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ہمراہ حج کے لئے روانہ ہوئے۔ جب ہم مقام ”عرج“ پر پہنچے تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے پڑاؤ ڈالا۔ ہم بھی سواریوں سے اتر آئے۔ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس بیٹھی تھیں۔ میں اپنے والد محترم رضی اللہ عنہ کے پاس بیٹھ گئی۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اور ابو بکر صدیق دونوں کا سامان ایک ہی اونٹ پر تھا جو حضرت ابو بکر رضی اللہ عنہ کے ایک غلام کی ذمہ داری میں تھا۔ حضرت ابو بکر بیٹھ کر اس کے آنے کا انتظار کرنے لگے۔ (کچھ دیر بعد) غلام آ پہنچا لیکن اونٹ اس کے ساتھ نہیں تھا۔ ابو بکر نے فرمایا: ”تمہارا اونٹ کہاں ہے؟“ اس نے کہا: ”وہ تورات کو گم

ہو گیا۔ ابو بکرؓ نے غلام سے فرمایا: ”ایک اونٹ بھی تجھ سے گم ہو گیا؟“ اور اسے مارنے لگے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے تبسم فرمایا اور ارشاد فرمایا: ”ان احرام والے (حاجی صاحب) کو دیکھو کیا کر رہے ہیں؟“ ابن ابی رزمہ رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ”جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم صرف یہی بات فرماتے رہے: ”دیکھو یہ حاجی صاحب کیا کر رہے ہیں“ اور مسکراتے رہے۔

○ بار بار غلطی کرنے والے اور پہلی بار غلطی کرنے والے میں فرق ملحوظ رکھا جائے۔

○ یکے بعد دیگرے غلطی کا ارتکاب کرنے والے میں اور طویل عرصہ بعد دوبارہ غلطی

کرنے والے میں فرق کا خیال کیا جائے۔

○ سرعام غلطی کرنے والے اور چھپ کر وہی غلطی کرنے والے میں فرق مد نظر رکھا

جائے۔

○ جس شخص کا ایمان کمزور ہو اور اس کی تالیف قلب کی ضرورت ہو اس پر سختی نہ کی

جائے۔

○ غلطی کرنے والے کے مقام و مرتبہ کو پیش نظر رکھا جائے۔

ان امور کو ملحوظ خاطر رکھنا اس عدل کے منافی نہیں جس کا کچھ پہلے ذکر ہوا۔

○ بچے کو غلطی پر تنبیہ کرتے وقت اس کی عمر کا خیال رکھا جائے۔ صحیح بخاری میں حضرت

ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ حضرت حسن بن علی رضی اللہ عنہا نے صدقہ کی کھجوروں میں سے ایک کھجور لے کر منہ میں ڈال لی تو نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”تھو تھو تجھے معلوم نہیں کہ ہم لوگ صدقہ نہیں کھایا کرتے۔“

امام طبرانی رحمۃ اللہ علیہ نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی سوتیلی بیٹی حضرت

زینب بنت ابی سلمہ (رضی اللہ عنہا) سے روایت بیان کی ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم

غسل فرما رہے تھے کہ وہ اندر چلی گئیں۔ وہ فرماتی ہیں کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے چلو بھر پانی لے کر میرے چہرے پر پھینکا اور فرمایا: ”اری پیچھے رہ!“

اس سے معلوم ہوتا ہے کہ غلطی کرنے والے کا بچہ ہونا اس کی غلطی کی اصلاح سے مانع نہیں، بلکہ یہ اس کی تربیت کا ایک جزو ہے، کیونکہ بچپن میں سنی ہوئی بات اس کے ذہن میں نقش ہو جاتی ہے اور مستقبل میں محفوظ رہتی ہے۔ مذکورہ بالا مثالوں میں پہلی حدیث میں یہ سبق ہے کہ بچے کو تقویٰ کی تعلیم دینی چاہئے اور دوسری حدیث میں یہ ظاہر ہو رہا ہے کہ بچے کو اجازت لے کر اندر آنے کی عادت ڈالی جائے اور سکھایا جائے کہ چھپانے کے قابل چیزوں کو نہیں دیکھنا چاہئے۔

اس سلسلہ کی ایک خوبصورت مثال چھوٹے بچے حضرت عمر بن ابی سلمہؓ (حضرت زینب بنت ابی سلمہ رضی اللہ عنہا کے بھائی) کی ہے، وہ فرماتے ہیں: میں جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی کفالت میں تھا۔ (ایک بار آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ کھانا کھانے کے دوران) میرا ہاتھ برتن میں گردش کر رہا تھا (کبھی کہیں سے لقمہ لے لیا، کبھی کہیں سے) جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے فرمایا: (یا غلام سم اللہ وکل یمینک وکل ممایلیک) ”لڑکے! اللہ کا نام لو، سیدھے ہاتھ سے کھاؤ، اور اپنے قریب سے کھاؤ“۔ صحابی فرماتے ہیں: ”اس کے بعد سے میں ہمیشہ اسی طرح کھانا کھاتا ہوں۔“

۱۰ جنسی عورتوں کو غلطی پر ٹوکنے میں احتیاط سے کام لیا جائے تاکہ اس روک ٹوک کا کوئی غلط مطلب نہ لیا جائے اور انسان فتنہ میں پڑنے سے محفوظ رہے۔ اس لئے جوان لڑکے کو ڈھیل نہ دی جائے کہ جوان لڑکی سے بات چیت کرے اور غلطی کی وضاحت برائی سے ممانعت اور مسئلہ کی تعلیم کا بہانہ بنا لے۔ کیونکہ یہ عمل بہت سے مصائب کا پیش خیمہ ہو سکتا ہے۔ اس میدان میں زیادہ کرداران اداروں کے افراد کو ادا کرنا چاہئے جن پر برائیوں کی



روک تھام کی ذمہ داری ڈالی گئی ہے اور معمر بزرگوں کو ان سے تعاون کرنا چاہئے۔ نیکی کی دعوت دینے اور برائی سے منع کرنے والے کو چاہئے کہ عورتوں سے بات کرنے میں وہ اسلوب اختیار کرے جس کے مفید ہونے کا زیادہ امکان ہو۔ اگر اس کا غالب گمان یہ ہو کہ بات کرنے سے فائدہ ہوگا تو بات کرنے ورنہ خاموش رہے۔ ایسا نہ ہو کہ کوئی بدتمیز اپنی غلطی پر اصرار کرتے ہوئے روکنے والے پر کوئی نازیبا الزام لگا دے۔ برائی سے منع کرنے اور تبلیغ کے عمل میں معاشرے کا حال اور منع کرنے والے کا مقام اہم کردار ادا کرتا ہے۔ یہ واقعہ پڑھئے:

ابورہم رحمۃ اللہ علیہ کے آزاد کردہ غلام حضرت عبید رحمۃ اللہ علیہ سے روایت ہے کہ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ کو ایک عورت مسجد کی طرف جاتی نظر آئی جس نے خوشبو لگا رکھی تھی۔ آپ نے فرمایا: ”جبار کی بندی! کدھر جا رہی ہے؟“ وہ بولی: ”مسجد میں جا رہی ہوں۔“ فرمایا: کیا اسی لئے خوشبو لگائی ہے؟“ اس نے کہا: ”جی ہاں۔“ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ”میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے یہ ارشاد مبارک سنا ہے: ایما امرءة تطیبت ثم خرجت الى المسجد لم تقبل لها صلاة حتى تغتسل۔“ جو عورت خوشبو لگا کر مسجد کی طرف چلے اس کی نماز قبول نہیں ہوتی حتیٰ کہ غسل کرے۔“

صحیح ابن خزیمہ میں یہ واقعہ ان الفاظ میں بیان ہوا ہے: حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ کے پاس سے ایک عورت گزری اور اس کی خوشبو مہک رہی تھی۔ آپ نے اس سے فرمایا: ”جبار کی بندی! کہاں جا رہی ہو؟“ اس نے کہا: ”مسجد میں۔“ فرمایا: ”خوشبو لگا رکھی ہے؟“ اس نے کہا: ”جی ہاں۔“ فرمایا: ”واپس جا کر غسل کرو میں نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے سنا ہے کہ آپ نے ارشاد فرمایا: لا یقبل اللہ من امرءة صلاة خرجت الى المسجد وریحها تعصف حتی ترجع فتغتسل۔“ اللہ تعالیٰ اس عورت کی نماز

قبول نہیں کرتا جو مسجد کی طرف اس حال میں جائے کہ اس کی خوشبو مہک رہی ہو حتیٰ کہ واپس جا کر نہالے (ناکہ خوشبو کا اثر ختم ہو جائے)۔“

○ غلطی کے اثرات مٹانے کی کوشش کرنے کی بجائے اصل غلطی اور اس کے سبب کو دور کیا جائے۔

○ غلطی کو مبالغہ کے ساتھ بڑھا چڑھا کر پیش نہ کریں۔

○ غلطی کو ثابت کرنے میں تکلف سے کام نہ لیں اور یہ کوشش نہ کریں کہ غلطی کرنے والا اپنی زبان سے اپنی غلطی تسلیم کرے۔

○ غلطی کی اصلاح کے لئے مناسب حد تک وقت دیں۔ خاص طور پر ایسے شخص کو اصلاح کا کافی موقع دیں جو طویل عرصہ تک اس غلطی کا عادی رہا ہے۔ ساتھ ہی اسے وقتاً فوقتاً تنبیہ کرتے رہیں اور دیکھیں کہ کس حد تک اصلاح ہو رہی ہے۔

○ غلطی کرنے والے کو یہ احساس نہ پیدا ہونے دیں کہ آپ اسے اپنا مخالف سمجھتے ہیں۔ یہ امر پیش نظر رکھیں کہ اپنے موقف کی تائید حاصل کر لینے سے زیادہ اہمیت اس بات کو حاصل ہے کہ ایک شخص آپ کا ساتھی بن جائے۔

اس مقدمہ کے بعد اب کچھ ذرائع اور طریقے پیش خدمت ہیں جو نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے لوگوں کی غلطیوں کے بارے میں اختیار فرمائے جیسا کہ علمائے کرام کی روایت کردہ صحیح احادیث میں مذکور ہیں۔

## لوگوں کی غلطیوں کی اصلاح کے لئے نبی اکرم کے اختیار کردہ مختلف اسلوب

### ۱۔ غلطی کی فوری اصلاح

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم تنبیہ فرمانے میں جلدی کرتے تھے۔ اس کی وجہ یہ بھی تھی کہ آپ کے لئے یہ جائز نہیں تھا کہ جب وضاحت کی ضرورت ہو آپ اس وقت بیان کرنے کے بجائے اسے ملتوی کر دیں۔ آپ اس بات کے مکلف تھے کہ لوگوں کی غلطیوں کی فوری اصلاح کی مثال میں آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی زندگی میں پیش آنے والے متعدد واقعات ذکر کئے جاسکتے ہیں۔ مثلاً اس صحابی کا واقعہ جنہوں نے نماز اچھی طرح نہیں پڑھی تھی، بنو مخزوم کی خاتون کا واقعہ ابن لہبہ کا واقعہ حضرت اسامہ رضی اللہ عنہ کا واقعہ اور ان تین حضرات کا واقعہ جنہوں نے عبادت میں جائز حد سے بڑھ کر شدت سے کام لینے کا ارادہ کیا تھا۔ ان واقعات کی تفصیل اپنے اپنے مقام پر آئے گی۔ ان شاء اللہ۔

غلطی پر تنبیہ کرنے میں تاخیر کی صورت میں بعض اوقات اصلاح کا مقصد ہی فوت ہو جاتا ہے اور فائدہ حاصل نہیں ہوتا، بعض اوقات موقع ہاتھ سے نکل جاتا ہے یا بعد میں بات کرنے کی کوئی مناسب نہیں بنتی یا ذہنوں میں واقعہ کی اہمیت کم ہو جاتی ہے جس کی وجہ سے تاثیر میں فرق آ جاتا ہے۔

## ۲۔ غلطی کے ازالہ کے لئے شرعی حکم بیان کرنا

حضرت جبرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ان کے پاس سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم گزرے اس وقت ان کی ران سے کپڑا ہٹا ہوا تھا، نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: (غسط فخذک فانها من العورة) ”اپنی ران ڈھانک لو یہ پردے کے اعضاء میں شامل ہے۔“

## ۳۔ غلطی کرنے والے کو اس شرعی اصول کی طرف توجہ دلانا جس کی مخالفت ہوئی ہو

بعض اوقات پیش آمدہ حالات میں شرعی اصول ذہن سے اتر جاتا ہے لہذا اس اصول وقاعدہ کے اعلان و اظہار سے غلطی کرنے والا راہ راست پر واپس آتا ہے اور غفلت کا ازالہ ہو جاتا ہے۔ ایک بار منافقوں نے مہاجر اور انصاری صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے درمیان فتنہ کی آگ بھڑکانے کی کوشش کی جس کی وجہ سے ایک خطرناک حادثہ پیش آتے آتے رہ گیا۔ اس موقع پر جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا طرز عمل زیر بحث نکتہ کی ایک بہترین مثال ہے۔

صحیح بخاری میں حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: ایک غزوہ میں ہم رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ تھے۔ آپ کے ساتھ کافی تعداد میں مہاجرین بھی روانہ ہوئے تھے۔ مہاجرین میں ایک صاحب مزاحیہ طبیعت کے حامل تھے۔ انہوں نے (ہنسی ہنسی میں) ایک انصاری صحابی کو پاؤں سے ٹھوکر مار دی۔ انصاری صحابی کو شدید غصہ آیا حتیٰ کہ انہوں نے آوازیں دینا شروع کر دیں۔ انصاری نے کہا: اے انصاریو! اس پر مہاجر نے کہا: اے مہاجر! نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم تشریف لائے اور فرمایا: ”یہ جاہلیت والوں کی سی پکار کیوں؟“ پھر فرمایا: ”بات کیا ہوئی؟“ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کو مہاجر کے انصاری کو ٹھوکر مارنے کی بات بتائی گئی۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا۔ (دعوها فانها من الخبیثۃ) ”یہ بات ترک کر دو یہ ناپاک ہے۔“

صحیح مسلم میں مروی ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا:

ولینصر الرجل اخاه ظالماً او مظلوماً ان كان ظالماً فلينهه  
فانه له نصر و ان كان مظلوماً فلينصره۔

”آدمی کو اپنے بھائی کی مدد کرنی چاہئے، خواہ وہ ظالم ہو یا مظلوم۔ اگر وہ ظالم ہے تو اسے ظلم سے منع کرے، یہی اس کی مدد ہے اور اگر مظلوم ہے تو اس کی مدد کرے۔“

### ۴۔ غلطی کا سبب بننے والی غلط فہمی کی اصلاح

صحیح بخاری میں حضرت حمید بن ابی حمید طویل رحمۃ اللہ علیہ سے روایت ہے کہ انہوں نے حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے یہ حدیث سنی۔ انہوں نے فرمایا: تین آدمی امہات المؤمنین رضی اللہ عنہما کی خدمت میں حاضر ہوئے اور انہوں نے (پردے کے پیچھے سے) نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی (نفل) عبادت کے متعلق سوال کیا۔ جب انہیں بتایا گیا (کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اس انداز سے عبادت کرتے ہیں) تو انہوں نے محسوس کیا کہ یہ عبادت تھوڑی ہے۔ تاہم انہوں نے کہا: ہماری آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے کیا نسبت؟ ان کے تو اگلے پچھلے گناہ معاف ہو چکے ہیں (وہ تو اگر زیادہ عبادت نہ بھی کریں تو کوئی بات نہیں، ہمیں تو بہت زیادہ محنت سکر نے کی ضرورت ہے)۔ ان میں سے ایک بولا: میں ہمیشہ رات بھر نماز (تہجد) پڑھا کروں گا۔ دوسرے نے کہا: میں ہمیشہ روزہ رکھوں گا، کسی دن ناعہ نہیں کروں گا۔ تیسرے نے کہا: میں غورتوں سے الگ رہوں گا، کبھی نکاح نہیں کروں گا۔ (جب رسول اللہ کو ان باتوں کا علم ہوا تو) آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم ان کے پاس تشریف لے گئے اور فرمایا:

انتم الذین قلتم کذا و کذا و اللہ انی لا عشنا کم للہ و

اتفاقم له، لکنی اصوم و افطر و اصلی و ارقدو اتزوج -  
 ”تم لوگوں نے یہ یہ باتیں کی ہیں؟ اللہ کی قسم! میں تم سب سے زیادہ  
 خوف خدا اور تقویٰ رکھتا ہوں، لیکن میں (نفل) روزے رکھتا بھی ہوں  
 اور چھوڑتا بھی ہوں، (رات کو) نماز (تہجد) بھی پڑھتا ہوں اور سوتا  
 بھی ہوں اور میں نے نکاح بھی کئے ہوئے ہیں۔“

صحیح مسلم میں حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ چند افراد نے امہات  
 المؤمنین رضی اللہ عنہا سے آنحضرتؐ کے وہ اعمال دریافت کئے جو آپؐ گھر میں انجام دیتے  
 تھے۔ (بعد میں) ایک نے کہا: میں عورتوں سے نکاح نہیں کروں گا۔ ایک نے کہا: میں گوشت  
 نہیں کھاؤں گا۔ ایک نے کہا: میں بستر پر نہیں سوؤں گا۔ (جب نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کو  
 معلوم ہوا) تو آنحضرتؐ نے اللہ تعالیٰ کی حمد و ثنا کے بعد ارشاد فرمایا:

ما بال اقوام قالوا کذا و کذا؟ لکنی اصلی و انا و اصوم و

افطر و اتزوج النساء فمن رغب عن سنتی فلیس منی۔

”کیا وجہ ہے کہ کچھ لوگ فلاں فلاں بات کہتے ہیں۔ لیکن میں (رات کو) نماز بھی  
 پڑھتا ہوں اور سوتا بھی ہوں، (نفل) روزہ بھی رکھتا ہوں اور چھوڑتا بھی ہوں اور میں عورتوں  
 سے نکاح بھی کرتا ہوں۔ پس جو شخص میری سنت سے اعراض کرے گا وہ مجھ سے (کوئی  
 تعلق) نہیں رکھتا۔“

اس واقعہ میں مندرجہ ذیل امور قابل توجہ ہیں:

○ نبی اکرمؐ ان حضرات کے پاس تشریف لائے دوسرے لوگوں کو شریک کئے بغیر  
 صرف ان حضرات سے بات کی اور جب عام لوگوں کو یہ مسئلہ بتانا چاہا تو ان حضرات کی طرف  
 اشارہ کئے بغیر اور ان کا نام لئے بغیر بات کی، ان کو رسوا نہیں کیا، بلکہ یوں فرمایا: ”کیا وجہ ہے

کہ کچھ لوگ فلاں فلاں بات کہتے ہیں؟“ اس سے ان پر شفقت اور ان کی پردہ پوشی مقصود تھی اور سب لوگوں کو مسئلہ بتانے کا مقصد بھی حاصل ہو گیا۔

○ اس حدیث سے معلوم ہوتا ہے کہ بزرگوں کے حالات اس مقصد سے معلوم کرنا درست ہے کہ ان کے اچھے کاموں کی پیروی کی جائے اور یہ حالات معلوم کرنا اپنے نفس کی تربیت میں شامل ہے جو عقلمندی کی نشانی ہے۔

○ اس حدیث سے ثابت ہوتا ہے کہ مفید اور شرعی مسائل اگر مردوں کے ذریعے معلوم کرنے میں کسی وجہ سے دشواری محسوس ہو تو خواتین کے ذریعے معلوم کرنا بھی جائز ہے۔

○ اپنے نیک اعمال کا ذکر کرنا جائز ہے بشرطیکہ ریا کاری کا خطرہ نہ ہو اور بتانے سے دوسروں کو فائدہ ہو۔

○ اس میں یہ اشارہ بھی ہے کہ عبادت میں اپنی جان پر سختی کرنے سے اکتاہٹ پیدا ہونے کا اندیشہ ہوتا ہے جس کے نتیجہ میں عبادت سرے سے چھوٹ جاتی ہے اس لئے بہتر کام وہ ہے جس میں میانہ روی اختیار کی جائے۔

○ عملی غلطی کی بنیاد تصور کی غلطی ہوتی ہے۔ جب بنیادی تصورات صحیح ہوں تو غلطیوں کی مقدار بہت کم ہو جاتی ہے۔ اس حدیث سے یہ واضح ہے کہ ان صحابہ اکرام رضی اللہ عنہم نے جو رہبانیت اور سخت کوشی اختیار کرنا چاہی تھی اس کی وجہ یہ غلط فہمی تھی کہ نجات کی امید تبھی ہو سکتی ہے اگر نبی اکرمؐ کی عبادت سے زیادہ عبادت کی جائے، کیونکہ نبی اکرمؐ کو تو اللہ تعالیٰ کی طرف سے مغفرت کی بشارت مل چکی ہے جب کہ ان لوگوں کو یہ شرف حاصل نہیں۔ نبی اکرمؐ نے ان کے اس غلط تصور کی اصلاح کر دی اور انہیں بتا دیا کہ آپؐ اگرچہ مغفور ہیں پھر بھی وہ اللہ تعالیٰ سے بہت ڈرنے والے اور تقویٰ رکھنے والے ہیں اور انہیں حکم دیا کہ عبادت میں آپؐ کی سنت اور طریقہ پر ہی قائم رہیں۔

اس سے ملتا جلتا واقعہ حضرت کہمیس ہلالی رضی اللہ عنہ کا ہے۔ وہ اپنا قصہ بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں: میں نے اسلام قبول کیا تو جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا اور حضور علیہ السلام کو اپنے قبول اسلام کی خبر دی۔ ایک سال بعد میں دوبارہ حاضر خدمت ہوا تو کیفیت یہ تھی کہ میرا جسم انتہائی دبلا پتلا ہو چکا تھا۔ نبی اکرم نے نظر اٹھا کر مجھے اوپر سے نیچے تک اور نیچے سے اوپر تک دیکھا۔ میں نے عرض کیا: ”حضور! آپ نے مجھے نہیں پہچانا؟“ فرمایا: ”تم کون ہو؟“ میں نے کہا: ”میں کہمیس ہلالی ہوں۔“ فرمایا: ”تمہاری یہ حالت کیوں ہوگئی؟“ میں نے کہا: ”آپ کے پاس سے رخصت ہونے کے بعد میں نے کبھی دن میں روزہ نہیں چھوڑا اور رات کو کبھی نہیں سویا۔“ حضور علیہ السلام نے فرمایا: ”تمہیں یہ حکم کس نے دیا کہ اپنی جان کو عذاب دو؟ صبر والے مہینہ (رمضان) کے روزے رکھو اور ہر مہینہ میں ایک روزہ رکھو۔“ میں نے کہا: ”مجھے اس سے زیادہ کی اجازت دیجئے۔“ فرمایا: ”صبر والے مہینہ کے روزے رکھو اور ہر مہینہ میں دو روزے رکھو۔“ میں نے کہا: ”میں اپنے اندر طاقت محسوس کرتا ہوں مجھے مزید اجازت دے دیجئے۔“ آنحضرت نے فرمایا: ”صبر کے مہینہ کے روزے رکھو اور ہر مہینہ میں تین دن کے روزے رکھ لیا کرو۔“

تصور کی اس غلطی کا تعلق بعض اوقات افراد کی قدر و قیمت کے تعین سے ہوتا ہے۔ نبی اکرم نے اس کی اصلاح اور توضیح کی طرف بھی خاص توجہ دی۔ صحیح بخاری میں حضرت سہل بن سعد ساعدی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ انہوں نے فرمایا: جناب رسول اللہ کے پاس سے ایک شخص گزرا۔ آنحضرت نے اپنے پاس بیٹھے ہوئے ایک صحابی سے فرمایا: ”اس شخص کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟“ انہوں نے عرض کیا: ”یہ تو معزز لوگوں میں سے ہے اللہ کی قسم! یہ تو ایسا آدمی ہے کہ اگر کسی سے رشتہ مانگے تو اس سے نکاح کر دیا جائے گا (ہر شخص خوشی سے رشتہ دینے کو تیار ہوگا) اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش قبول کی جائے گی۔“



جناب رسول اللہ خاموش ہو گئے۔ تھوڑی دیر بعد ایک اور آدمی گزرا۔ آنحضرت نے فرمایا: ”اس شخص کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟“ انہوں نے عرض کیا: ”یا رسول اللہ! یہ تو مفلس مسلمانوں میں سے ایک (عام سا) آدمی ہے۔ یہ تو اگر کسی سے رشتہ مانگے تو اس کا نکاح نہیں ہوگا، اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش قبول نہ ہو، اگر بات کرے تو کوئی اس کی بات نہ سنے۔“ اللہ کے رسول نے فرمایا: ”اس (دولت مند) جیسے آدمیوں سے پوری زمین بھری ہوئی ہو تو ان سے یہ (مفلس مسلمان) بہتر ہے۔“

ابن ماجہ کی روایت میں یہ واقعہ ان الفاظ میں بیان ہوا ہے: جناب رسول اللہ کے پاس سے ایک شخص گزرا۔ نبی اکرم نے فرمایا: ”اس شخص کے بارے میں تم لوگ کیا کہتے ہو؟“ انہوں نے عرض کیا: ”ہم وہی کہتے ہیں جو آپ کی رائے ہے۔ (ویسے بظاہر یہ کیفیت ہے کہ) یہ ایک معزز شخص ہے۔ اگر یہ نکاح کا پیغام بھیجے تو اس کا پیغام قبول کیا جائے، اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش مانی جائے، اگر بات کرے تو اس کی بات سنی جائے۔“ نبی خاموش ہو گئے۔ ایک اور آدمی گزرا تو نبی اکرم نے فرمایا: ”اس شخص کے بارے میں تم لوگ کیا کہتے ہو؟“ انہوں نے عرض کیا: ”اللہ کی قسم! یا رسول اللہ! (ہماری نظر میں تو) یہ ایک غریب مسلمان ہے، اگر نکاح کا پیغام بھیجے تو کوئی اسے رشتہ نہیں دے گا، اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش قبول نہیں کی جائے گی، اگر بات کرے تو اس کی بات نہیں سنی جائے گی۔“ نبی اکرم نے فرمایا: ”یہ (مفلس مسلمان) اس (دولت مند) جیسے زمین بھر آدمیوں سے بہتر ہے۔“

۵۔ نصیحت اور بار بار تنخویف کے ذریعے غلطی کی شدت کا احساس دلانا

حضرت جناب بن عبد اللہ بکلی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہ نے مشرکین کے مقابلے میں مسلمانوں کا ایک لشکر روانہ فرمایا۔ دونوں لشکروں کا باہم سامنا ہوا۔ (جنگ کے دوران ایسا ہوا کہ) مشرکین میں سے ایک مرد جس مسلمان کو چاہتا قتل کر دیتا۔

(اس کے ہاتھ سے متعدد مسلمان شہید ہو گئے) ایک مسلمان نے اسے غافل پا کر اس پر حملہ کیا۔ حضرت جناب رضی اللہ عنہ نے فرمایا: صحابہ کرامؓ فرمایا کرتے تھے کہ وہ مسلمان اسامہ بن زید رضی اللہ عنہما تھے۔ جب انہوں نے اس پر تلوار اٹھائی تو اس نے (فوراً) کہہ دیا: لا الہ الا اللہ۔ صحابیؓ نے (پھر بھی) اسے قتل کر دیا۔ (واپسی پر) ایک صحابی نے آ کر رسول اللہؐ کو (فتح کی) خوش خبری دی، آنحضرتؐ نے ان سے حالات پوچھے، انہوں نے بتائے اور اس صحابیؓ کی بات بھی بتائی کہ انہوں نے یہ کام کیا۔ آنحضرتؐ نے اس صحابیؓ کو بلا کر پوچھا: ”تم نے اس شخص کو کیوں قتل کر دیا؟“ انہوں نے عرض کیا: ”اس نے مسلمانوں کو بہت نقصان پہنچایا اور فلاں فلاں شخص کو شہید کیا۔“ انہوں نے کئی حضرات کے نام لئے اور کہا: ”میں نے اس پر حملہ کیا، اس نے جب تلوار دیکھی تو لا الہ الا اللہ کہہ دیا۔“ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”پھر تم نے اسے قتل کر دیا؟“ انہوں نے کہا: ”جی ہاں۔“ آپؐ نے فرمایا: ”قیامت کے دن جب لا الہ الا اللہ حاضر ہوگا تو تم کیا کرو گے؟“ انہوں نے کہا: ”یا رسول اللہ! میرے لئے گناہ کی معافی کی دعا کیجئے۔“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”قیامت کے دن جب لا الہ الا اللہ حاضر ہوگا تو تم کیا کرو گے؟“ حضور علیہ السلام بار بار یہی فرماتے رہے: ”قیامت کے دن جب لا الہ الا اللہ حاضر ہوگا تو تم کیا کرو گے؟“

حضرت اسامہ بن زید رضی اللہ عنہما نے خود بھی یہ واقعہ بیان کیا ہے۔ وہ فرماتے ہیں: جناب رسول اللہؐ نے ہمیں ایک دستہ کی صورت میں روانہ فرمایا، ہم نے صبح صبح جہینہ کے گاؤں حرقات پر حملہ کیا۔ میں نے ایک آدمی کو جالیا۔ اس نے کہا: لا الہ الا اللہ! لیکن میں نے اس پر وار کر دیا۔ پھر مجھے اس کے بارے میں پریشانی ہوئی۔ میں نے نبی اکرمؐ کو یہ واقعہ بتایا۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”کیا اس نے لا الہ الا اللہ کہہ لیا تھا، پھر بھی تم نے اسے قتل کر دیا؟“ میں نے عرض کیا: ”یا رسول اللہ! اس نے ہتھیار سے ڈر کر کلمہ پڑھا تھا۔“

آنحضرتؐ نے فرمایا: ”کیا تم نے اس کا دل چیر کر دیکھ لیا تھا کہ اس (دل) نے کہا ہے یا نہیں؟ آپ بار بار مجھے یہی بات فرماتے رہے حتیٰ کہ میں یہ تمنا کرنے لگا کہ کاش میں اسی دن مسلمان ہوا ہوتا۔“

وعظ و نصیحت کے ذریعے غلطی کی ایک صورت اللہ تعالیٰ کی قدرت و عظمت یاد دلانا بھی ہے۔ اس کی ایک مثال پیش خدمت ہے۔

امام مسلمؒ نے حضرت ابو مسعود بدری رضی اللہ عنہ سے روایت کی ہے انہوں نے فرمایا: میں اپنے ایک غلام کو کوڑا لے کر مار رہا تھا کہ مجھے اپنے پیچھے ایک آواز سنائی دی: ”ابو مسعود! تجھے معلوم ہونا چاہئے“۔ غصے کی شدت کی وجہ سے میں توجہ نہ کر سکا کہ یہ کس کی آواز ہے۔ جب وہ قریب آگئے تو مجھے معلوم ہوا کہ یہ تو رسول اللہؐ ہیں جو فرما رہے ہیں: ”ابو مسعود! تجھے معلوم ہونا چاہئے“۔ میں نے کوڑا ہاتھ سے پھینک دیا۔ ایک روایت میں ہے: ”آنحضرتؐ کی ہیبت کی وجہ سے کوڑا میرے ہاتھ سے گر پڑا“۔ آپؐ نے فرمایا: ”ابو مسعود! تجھے معلوم ہونا چاہئے کہ تجھے اس غلام پر جس قدر اختیار حاصل ہے اللہ تعالیٰ کو تجھ پر اس سے زیادہ قدرت حاصل ہے“۔ میں نے عرض کیا: ”حضور! آج کے بعد میں کبھی کسی غلام کو نہیں ماروں گا“۔ ایک روایت میں ہے: میں نے کہا: ”یا رسول اللہ! یہ اللہ کے لئے آزاد ہے“۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”اگر تو (اس غلطی کی تلافی) نہ کرتا تو آگ تجھے جھلسا دیتی“۔ یا فرمایا: آگ تجھے چھو لیتی۔“

صحیح مسلم ہی کی ایک روایت میں ہے کہ آپؐ نے فرمایا: ”اللہ کی قسم! جتنی تجھے اس پر قدرت حاصل ہے اس سے زیادہ اللہ کو تجھ پر قدرت حاصل ہے“۔ چنانچہ انہوں نے اس غلام کو آزاد کر دیا۔

سنن ترمذی میں حضرت ابو مسعود انصاری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے

فرمایا: میں اپنے ایک غلام کو پیٹ رہا تھا کہ مجھے اپنے پیچھے کسی کی آواز آئی: ”ابو مسعود! جان لو! ابو مسعود! جان لو“۔ میں نے مڑ کر دیکھا تو رسول اللہ تھے۔ آپ نے فرمایا: ”تجھے اس پر جتنی قدرت حاصل ہے اللہ کو تجھ پر اس سے زیادہ قدرت حاصل ہے“۔ ابو مسعود رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ”اس کے بعد میں نے کبھی اپنے کسی غلام کو نہیں مارا“۔

### ۶۔ غلطی کرنے والے پر شفقت کا اظہار

جو شخص اپنی غلطی پر انتہائی شرمسار ہو اسے شدید افسوس ہو رہا ہو اور واضح طور پر نظر آ رہا ہو کہ وہ دل سے تائب ہو چکا ہے اسے اس بات کی ضرورت ہوتی ہے کہ اس پر رحمت و شفقت کا اظہار کیا جائے۔ جیسے اس واقعہ میں ہوا:

حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ ایک شخص نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا اس نے اپنی بیوی سے ظہار کیا تھا پھر اس سے مباشرت کر بیٹھا تھا۔ اس نے کہا: ”یا رسول اللہ! میں نے اپنی بیوی سے ظہار کیا تھا پھر کفارہ ادا کرنے سے پہلے اس سے مباشرت کر لی“۔ آنحضرت نے فرمایا: ”اس کی وجہ کیا بنی؟ اللہ تجھ پر رحم کرنے“۔ اس نے کہا: ”چاند کی چاندنی میں اس کی پازیب پر میری نظر پڑ گئی (پھر مجھے اپنے آپ پر قابو نہ رہا)“۔ آنحضرت نے فرمایا: ”اب تو جب تک وہ کام نہ کر لے جس کا اللہ نے تجھے حکم دیا ہے (یعنی کفارہ کی ادائیگی) دوبارہ اس کے قریب نہ جانا“۔

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: ہم نبی اکرم کی خدمت میں حاضر تھے کہ ایک آدمی آ گیا۔ اس نے کہا: ”یا رسول اللہ! میں تباہ ہو گیا“۔ آپ نے فرمایا: ”کیا ہوا؟“ اس نے عرض کیا: ”میں روزہ کی حالت میں اپنی بیوی کے پاس چلا گیا“۔ آپ نے فرمایا: ”کیا تیرے پاس کوئی غلام یا لونڈی ہے جسے تو آزاد کر سکتے؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ آپ نے فرمایا: ”کیا تو مسلسل دو ماہ روزے رکھ سکتا ہے؟“ اس نے کہا:

”جی نہیں“۔ فرمایا: ”کیا تو ساٹھ مسکینوں کو کھانا کھلا سکتا ہے؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ نبی اکرمؐ وہیں تشریف فرما رہے۔ (سائل بھی حاضر رہا)۔ اسی اثناء میں نبی اکرمؐ کی خدمت میں کھجوروں کا ایک ٹوکرا پیش کیا گیا۔ آپؐ نے فرمایا: ”سائل کہاں ہے؟“ اس نے کہا: ”جی میں ہوں“۔ فرمایا: ”یہ لے جاؤ اور انہیں صدقہ کر دو“۔ اس نے کہا: ”اے اللہ کے رسول! کیا اپنے سے زیادہ غریب آدمی کو دوں؟“ اللہ کی قسم! دونوں پتھر لیے علاقوں کے درمیان (یعنی پورے مدینے میں) ہم سے زیادہ غریب کوئی گھر نہیں“۔ نبی اکرمؐ گھل کر مسکرائے حتیٰ کہ آپؐ کے (ڈاڑھوں سے پہلے والے) نوکیلے دانت نظر آنے لگے۔ پھر فرمایا: ”اپنے گھر والوں کو کھلا دو“۔

یہ شخص جو ایک غلطی کا ارتکاب کرنے کے بعد مسئلہ پوچھنے آیا تھا مذاق نہیں کر رہا تھا نہ اپنے گناہ کو معمولی سمجھ رہا تھا بلکہ اسے اپنی غلطی کا جس شدت سے احساس تھا وہ اس کے ان الفاظ سے واضح ہے کہ ”میں تباہ ہو گیا“۔ اس لئے وہ شفقت کا مستحق ہوا۔

مسند احمدؒ کی روایت میں زیادہ وضاحت سے بیان ہے کہ جب وہ مسئلہ پوچھنے آیا تو اس کی کیا کیفیت تھی۔ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ نے بیان فرمایا: ایک اعرابی آیا وہ چہرہ پیٹ رہا تھا اور بال کھسوٹ رہا تھا اور کہہ رہا تھا: ”میں تو برباد ہی ہو گیا ہوں۔ جناب رسول اللہؐ نے اس سے فرمایا: ”تجھے کس چیز نے برباد کر دیا؟“ اس نے کہا: ”میں روزے کی حالت میں اپنی بیوی سے مباشرت کر لی ہے“۔ آپؐ نے فرمایا: ”کیا تو مسلسل دو ماہ کے روزے رکھ سکتا ہے؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ آپؐ نے فرمایا: ”کیا تو ساٹھ مسکینوں کو کھانا کھلا سکتا ہے؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“ اور اپنے فقر کا ذکر کیا۔ اتنے میں جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں ایک ٹوکرا پیش کیا گیا جس میں پندرہ صاع کھجوریں تھیں۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ”وہ آدمی کہاں ہے؟“ اور اس سے فرمایا: ”یہ (غریبوں کو) کھلا دو“۔ اس نے کہا: ”یا رسول اللہ!ؐ

دونوں پتھر لیے علاقوں کے درمیان ہم سے زیادہ حاجت مند گھر موجود نہیں۔“ جناب رسول اللہؐ نے پڑھے حتیٰ کہ آپ کے نوکیلے دانت نظر آنے لگے۔ آپ نے فرمایا: ”اپنے گھر والوں کو کھلا دو۔“

۷۔ کسی کو غلطی پر قرار دینے میں جلدی نہ کریں

حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے ساتھ ایک واقعہ پیش آیا جو خود انہی کے الفاظ میں ذکر کیا جاتا ہے۔ وہ فرماتے ہیں: جناب رسول اللہ کی زندگی میں ایک بار میں نے ہشام بن حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ کو سورۃ الفرقان کی تلاوت کرتے ہوئے سنا۔ میں ان کی قراءت توجہ سے سننے لگا۔ میں نے دیکھا کہ وہ کئی الفاظ اس انداز سے پڑھ رہے ہیں جس طرح مجھے رسول اللہ نے نہیں پڑھائے تھے۔ میرا جی چاہا کہ انہیں نماز ہی میں پکڑ لوں، لیکن میں نے صبر کیا، حتیٰ کہ انہوں نے سلام پھیر لیا۔ تب میں نے انہیں ان کی چادر سے پکڑ کر کہا: ”آپ کو یہ سورت کس نے سکھائی ہے جو میں نے آپ کو پڑھتے سنا ہے؟“ انہوں نے کہا: ”مجھے رسول اللہ نے پڑھائی ہے؟“ میں نے کہا: ”آپ غلط کہتے ہیں۔ جس طرح آپ نے پڑھی ہے مجھے رسول اللہ نے اس سے مختلف انداز سے پڑھائی ہے۔“ میں انہیں پکڑ کر آنحضرت کی خدمت اقدس میں لے گیا اور عرض کیا: ”میں نے انہیں سورۃ الفرقان کے کئی الفاظ اس طرح پڑھتے سنا ہے جس طرح آپ نے مجھے نہیں پڑھائے۔“ رسول اللہ نے فرمایا: ”انہیں چھوڑ دیجئے۔“ اور فرمایا: ”ہشام! پڑھئے!“ انہوں نے اسی طرح پڑھی جس طرح میں نے انہیں پڑھتے سنا تھا۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”اسی طرح نازل ہوئی ہے۔“ پھر فرمایا: ”عمر! آپ پڑھئے۔“ میں نے اس طرح پڑھی جس طرح آنحضرت نے مجھے پڑھائی تھی۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”اسی طرح نازل ہوئی ہے۔ یہ قرآن سات طریقوں پر نازل ہوا ہے، لہذا جو طریقہ آسان معلوم ہو اسی طرح پڑھ لیا کرو۔“

### واقعہ میں تربیت سے متعلق نکات

○ آنحضرتؐ نے ہر ایک سے دوسرے کے سامنے پڑھا کر سنا اور اس قراءت کو درست قرار دیا۔ کسی کو غلط قرار نہ دینے اور دونوں کو صحیح قرار دینے کا یہ طریقہ بہت موثر ہے۔

○ نبی اکرمؐ نے حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو حکم دیا کہ وہ ہشام رضی اللہ عنہ کو چھوڑ دیں اور پکڑے نہ رکھیں۔ اس کا مقصد یہ تھا کہ فریقین اطمینان سے ایک دوسرے کی بات سنیں اور اس میں یہ اشارہ بھی ہے کہ عمر رضی اللہ عنہ نے جلد بازی سے کام لیا ہے۔

○ طالب علم کسی مسئلہ میں علماء کے جس قول سے واقف ہے اگر اس کے سامنے اس کے خلاف دوسرا قول پیش کیا جائے تو اسے چاہئے کہ تحقیق کے بغیر اسے غلط قرار نہ دے۔ ممکن ہے یہ بھی کبار علماء کا ایک قابل قبول قول ہو۔

اسی موضوع سے متعلق یہ نکتہ بھی ہے کہ سزا دینے میں جلدی کرنا درست نہیں جیسا کہ مندرجہ ذیل واقعہ سے ظاہر ہے:

امام نسائی رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت عباد بن شریح رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے وہ فرماتے ہیں: میں اپنے ایک چچا کے ساتھ مدینہ آیا۔ وہاں ایک کھیت میں چلا گیا اور کچھ خوشے توڑ کر دانے نکال لئے۔ کھیت والے نے آ کر مجھے مارا اور میری چادر چھین لی۔ میں نے رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر اس کی شکایت کی۔ آنحضرتؐ نے اسے بلا بھیجا وہ حاضر ہوا تو آپؐ نے اس سے فرمایا: ”تم نے یہ کام کیوں کیا؟“ اس نے کہا: ”یہ شخص میرے کھیت میں آگھسا اس کے خوشے توڑے اور دانے نکال لئے۔“ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”وہ مسئلہ سے ناواقف تھا تم نے اسے تعلیم نہیں دی وہ بھوکا تھا تم نے اسے کھانا نہیں کھلایا۔ اس کی چادر واپس کرو۔“ پھر آنحضرتؐ نے مجھے ایک آدھو سق غلہ عطا فرما دیا۔

اس واقعہ سے یہ سبق ملتا ہے کہ غلطی کرنے والے کے حالات معلوم کر لئے جائیں تو

اس کے ساتھ صحیح رویہ اختیار کیا جاسکتا ہے۔

یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے کھیت کے مالک کو سزا نہیں دی، کیونکہ وہ حق پر تھا۔ لیکن اس کے طرز عمل کو غلط قرار دیا اور واضح فرمایا کہ اس قسم کے موقع پر مسئلہ سے ناواقف آدمی کے ساتھ اس قسم کا رویہ اختیار کرنا درست نہ تھا۔ پھر اسے بتایا کہ صحیح طرز عمل کیا ہونا چاہئے اور اسے حکم دیا کہ بھوکے آدمی کے کپڑے واپس کر دے۔

۸۔ غلطی کرنے والے کے ساتھ جذباتی رویہ اختیار کرنے سے پرہیز

خاص طور پر جب منع کرتے وقت سختی سے کام لینے کے نتیجے میں خرابی کا دائرہ وسیع ہونے کا خطرہ ہو۔ اس نکتہ کو سمجھنے کے لئے اس واقعہ پر غور کریں کہ جب ایک بدو نے مسجد میں پیشاب کر دیا تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کی اس غلطی پر کس رد عمل کا مظاہرہ فرمایا۔ حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے وہ فرماتے ہیں: ہم مسجد میں نبی اکرم کی مجلس میں حاضر تھے کہ ایک اعرابی آیا اور مسجد میں (ایک طرف) کھڑا ہو کر پیشاب کرنے لگا۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے کہا: ”رک جاؤ رک جاؤ“۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”اس کا پیشاب نہ روکو اسے فارغ ہو لینے دو“۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے اسے چھوڑ دیا حتیٰ کہ اس نے پیشاب کر لیا۔ اس کے بعد جناب رسول اللہ نے اسے بلایا اور فرمایا: ”ان مسجدوں میں پیشاب کرنا یا گندگی پھیلانا درست نہیں یہ تو اللہ کے ذکر کے لئے نماز کے لئے اور تلاوت قرآن مجید کے لئے ہوتی ہیں“۔ اس کے بعد آپ نے ایک آدمی کو حکم دیا تو اس نے پانی کا ایک ڈول لاکر اس جگہ پر بہا دیا۔

اعرابی کی اس غلطی کے سلسلہ میں آنحضرت نے جس قاعدہ پر عمل کیا وہ ہے ”آسانی کرنا“ مشکل میں نہ ڈالنا“۔ صحیح بخاری میں یہ واقعہ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے اس طرح روایت کیا گیا ہے: ”ایک اعرابی نے مسجد میں پیشاب کر دیا، لوگ غصہ میں آ کر اس کو پکڑنے



کے لئے بڑھے تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: اسے چھوڑ دو اور اس کے پیشاب پر پانی کا ایک ڈول بہا دو۔ تم آسانی کرنے والے بنا کر بھیجے گئے ہو، مشکل میں ڈالنے والے بنا کر نہیں بھیجے گئے۔

صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے مسجد کو پاک رکھنے کے لئے اور برائی سے منع کرنے کے لئے جوش و جذبہ کا مظاہرہ کیا تھا جیسے کہ اس حدیث کی مختلف روایات کے الفاظ سے ظاہر ہے جن میں کچھ الفاظ یہ ہیں: فصاح به الناس "لوگوں نے اسے بلند آواز سے روکا"۔ فثار اليه الناس "لوگ غصے سے اس کی طرف بڑھے"۔ فزجره الناس "لوگوں نے اسے ڈانٹا"۔ فاسرع اليه الناس "لوگ تیزی سے اس کی طرف بڑھے"۔ فقال اصحاب رسول الله مه مه "صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے کہا: رک جاؤ رک جاؤ" لیکن نبی اکرم کی نظر نتیجہ پر تھی۔ آپ نے دیکھا کہ اس معاملہ میں دو صورتیں ممکن ہیں یا اس شخص کو پیشاب کرنے سے منع کیا جائے یا چھوڑ دیا جائے۔ اگر اسے منع کیا گیا تو اس صورت میں یا تو وہ شخص عملاً پیشاب کرنے سے رک جائے گا اس طرح پیشاب روکنے سے اسے نقصان پہنچے گا یا یہ صورت ہوگی کہ اس کا پیشاب ابھی جاری ہوگا کہ وہ لوگوں کے خوف سے بھاگ کھڑا ہوگا اس طرح نجاست مسجد میں پھیل جائے گی اور اس شخص کا بدن اور کپڑے بھی ناپاک ہو جائیں گے۔ نبی اکرم نے یہ محسوس فرمایا کہ اسے پیشاب کر لینے دیا جائے تو کم خرابی لازم آئے گی اور یہ چھوٹی برائی ہوگی۔ خاص طور پر اس لئے بھی کہ آدمی غلطی کا ارتکاب شروع کر چکا ہے اور نجاست کا ازالہ پانی کے ذریعے ممکن ہے۔ اس لئے آپ نے صحابہ کرام سے فرمایا: اسے چھوڑ دو اسے مت روکو۔ اس کی وجہ یہی تھی کہ اس طرح مصلحت اور فائدے کو ترجیح حاصل ہو رہی تھی۔ یعنی چھوٹی خرابی کو برداشت کر کے بڑی خرابی کو روکا جا رہا تھا اور چھوٹے فائدہ کو چھوڑنے کے نتیجے میں بڑا فائدہ حاصل ہو رہا تھا۔

ایک روایت میں یہ بھی ذکر ہے کہ نبی اکرمؐ نے اس شخص سے دریافت کیا تھا کہ اس نے یہ کام کیوں کیا۔ طبرانی نے معجم کبیر میں حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت کیا ہے وہ فرماتے ہیں: نبی اکرمؐ کی خدمت میں ایک اعرابی حاضر ہوا اور مسجد میں آپؐ سے بیعت کی۔ پھر واپس ہوا تو ٹانگیں پھیلا کر کھڑا ہو گیا اور پیشاب کر دیا۔ لوگوں نے اسے پکڑنا چاہا تو نبی اکرمؐ نے فرمایا: ”اس کا پیشاب نہ روکو“۔ پھر فرمایا: ”کیا تم مسلمان نہیں؟“ اس نے کہا: ”کیوں نہیں؟“ فرمایا: پھر تم نے ہماری مسجد میں پیشاب کیوں کیا؟“ اس نے کہا: ”قسم ہے اس ذات کی جس نے آپؐ کو حق دے کر مبعوث کیا ہے میں تو اسے عام زمین کی طرح کی زمین سمجھا تھا اس لئے میں نے یہاں پیشاب کر لیا“۔ پھر نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے حکم سے اس کے پیشاب پر پانی کا ڈول بہا دیا گیا۔

اس حکیمانہ انداز کے رویہ کا اس اعرابی کے دل پر گہرا اثر ہوا جس کا اظہار اس کے اپنے الفاظ سے ہوتا ہے جو ابن ماجہ کی روایت میں مذکور ہے۔ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ایک اعرابی مسجد میں داخل ہوا جناب رسول اللہؐ بھی تشریف فرما تھے۔ اس نے کہا: ”اے اللہ! مجھے بخش دے اور محمدؐ کو بخش دے اور ہمارے ساتھ کسی اور کی مغفرت نہ فرماتا“۔ جناب رسول اللہؐ ہنس پڑے اور فرمایا: ”تم نے بڑی وسیع چیز (رحمت) کو محدود کر دیا“۔ پھر وہ واپس ہوا ابھی مسجد کے ایک حصہ میں ہی تھا کہ ٹانگیں پھیلا کر پیشاب کرنے لگا۔ اس اعرابی کو جب دین کی سمجھ آگئی تو اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے کہا: ”میرے ماں باپ آنحضرتؐ پر قربان ہوں آپؐ اٹھ کر میرے پاس آئے پھر مجھے نہ ڈانٹا نہ برا بھلا کہا۔ فرمایا: ”اس مسجد میں پیشاب نہیں کرتے یہ تو اللہ کے ذکر اور نماز کے لئے بنائی گئی ہے“۔ اس کے بعد آپؐ نے پانی کا ایک ڈول منگوا لیا جو پیشاب پر بہا دیا گیا۔

امام ابن حجر رحمۃ اللہ علیہ نے اس حدیث کی شرح میں جو فوائد ذکر کئے ہیں ان میں

سے چند ایک درج ذیل ہیں:

○ جاہل کے ساتھ نرمی کا سلوک کیا جائے اور اسے ڈانٹ ڈپٹ کے بغیر ضروری مسئلہ سمجھایا جائے جب کہ اس نے یہ غلطی ضد کی بنیاد پر نہ کی ہو بالخصوص جب کہ اسے تالیف قلب کی ضرورت ہو۔

○ اس واقعہ سے نبی اکرم کی شفقت اور حسن خلق کا اظہار ہوتا ہے۔

○ اس سے معلوم ہوتا ہے کہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے ذہنوں میں یہ مسئلہ خوب جاگزیں تھا کہ نجاست سے بچنا ضروری ہے۔ اس لئے آنحضرت سے اجازت طلب کئے بغیر ہی اسے روکنا شروع کر دیا۔ اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ امر بالمعروف اور نہی عن المنکر کا لازمی ہونا ان کے نزدیک مسلم تھا۔

○ اس حدیث سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ مانع دور ہوتے ہی خرابی کا ازالہ کرنا چاہئے کیونکہ اس کے فارغ ہوتے ہی صحابہ رضی اللہ عنہم کو پانی بہانے کا حکم دے دیا گیا۔

۹۔ یہ واضح کر دینا کہ غلطی بہت بڑی ہے

حضرت محمد بن کعب، حضرت زید بن اسلم اور حضرت قتادہ رحمۃ اللہ علیہم نے حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت بیان کی کہ غزوہ تبوک کے موقع پر ایک شخص نے کہا: ”ہم نے تو اپنے ان قراء (یعنی رسول اللہ اور علماء صحابہ رضی اللہ عنہم) جیسے لوگ کبھی نہیں دیکھے کھانے پینے کے بے حد شائق بات کرنے میں انتہائی جھوٹے اور جنگ کے موقع پر انتہائی بزدل“۔ عوف بن مالک رضی اللہ عنہ نے کہا: ”تو جھوٹ کہتا ہے بلکہ تو منافق ہے میں یہ بات ضرور رسول اللہ کو بتاؤں گا“۔ عوف رضی اللہ عنہ یہ بات بتانے کے لئے آنحضرت کی خدمت میں حاضر ہوئے تو دیکھا کہ ان کے پہنچنے سے پہلے قرآن نازل ہو چکا ہے (اور حضور علیہ السلام کو وحی کے ذریعے اس بات کی اطلاع ہو چکی ہے)۔ آنحضرت اپنی اونٹنی پر کجاوہ

کس کر سوار ہو چکے تھے کہ وہ شخص بھی آ پہنچا اور کہنے لگا: ”اللہ کے رسول! ہم تو گپ شپ کر رہے تھے ہم تو دل لگی کر رہے تھے ہم تو اس طرح کی باتیں کر رہے تھے جس طرح مسافر کیا کرتے ہیں تاکہ ہمارا سفر (آسانی سے) طے ہو جائے۔“ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما نے فرمایا: وہ منظر گویا اب بھی میرے سامنے ہے جب اس شخص نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی اونٹنی کی رسی پکڑی ہوئی تھی اور (راستے کے) پتھر اس کے پاؤں کو زخمی کر رہے تھے اور وہ کہہ رہا تھا: ”ہم تو گپ شپ کر رہے تھے ہم تو دل لگی کر رہے تھے“ اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم فرماتے تھے: اباللہ وایتہ ورسولہ کنتم تستہزءون (التوبہ: ۶۵) ”کیا تم اللہ کا اور اس کی آیات کا اور اس کے رسول کا مذاق اڑاتے تھے؟“۔ آنحضرتؐ نہ اس کی طرف توجہ فرماتے تھے نہ اس سے زیادہ کوئی بات ارشاد فرماتے تھے۔

ابن جریر رحمۃ اللہ علیہ نے یہ واقعہ حضرت ابن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت کیا ہے کہ انہوں نے فرمایا: غزوہ تبوک میں ایک آدمی نے کسی مجلس میں کہا: ”ہم نے اپنے ان قراء (علماء صحابہ رضی اللہ عنہم) جیسے لوگ کبھی نہیں دیکھے پیٹ بھرنے کے انتہائی شوقین زبان کے انتہائی جھوٹے اور جنگ کے موقع پر انتہائی بزدل“۔ مجلس میں موجود ایک صحابی نے کہا: ”تو جھوٹا ہے بلکہ تو منافق ہے میں ضرور رسول اللہ کو بتاؤں گا“۔ اور قرآن نازل ہو گیا۔ عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما نے فرمایا: میں نے دیکھا کہ وہ رسول اللہ کی اونٹنی کی رسی کو پکڑے ہوئے (ساتھ ساتھ بھاگ رہا) تھا اور پتھر اسے زخمی کر رہے تھے اور وہ کہہ رہا تھا: ”یا رسول اللہ! ہم تو گپ شپ اور دل لگی کر رہے تھے“۔ اور رسول اللہ فرماتے تھے: اباللہ وایتہ ورسولہ کنتم تستہزءون۔ لا تعبدرواقد کفرتم بعد ایمانکم۔ (التوبہ: ۶۵، ۶۶) ”کیا تم اللہ کا اس کی آیات کا اور اس کے رسول کا مذاق اڑاتے تھے؟ معذرت نہ کرو تم ایمان لانے کے بعد کفر کا ارتکاب کر چکے ہو“۔

## ۱۰۔ غلطی کا نقصان واضح کرنا

حضرت ابو ثعلبہ حنسی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جب رسول اللہ (سفر کے دوران) کسی مقام پر پڑاؤ کرتے تو صحابہ کرام رضی اللہ عنہم گھائیوں اور وادیوں میں بکھر جاتے۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”تمہارا ان گھائیوں اور وادیوں میں یوں بکھر جانا شیطان کی طرف سے ہے۔“ اس کے بعد (یہ حال ہو گیا کہ) جب بھی آنحضرت کسی مقام پر پڑاؤ ڈالتے تو صحابہ کرام رضی اللہ عنہم ایک دوسرے سے اس طرح مل کر بیٹھتے کہ اگر ان پر کپڑا پھیلا یا جائے تو سب کو ڈھانک لے۔

ایک روایت میں صحابی فرماتے ہیں: ”اتامل کر بیٹھتے تھے کہ آپ کہہ سکتے ہیں کہ اگر ان پر ایک چادر پھیلاؤں تو سب کو ڈھانک لے۔“

اس میں جو چیز واضح ہے وہ یہ کہ آنحضرت صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کا بہت خیال رکھتے تھے اور اس سے یہ مسئلہ معلوم ہوتا ہے کہ امیر لشکر کو اپنی فوج کے فائدہ کا بہت خیال رکھنا چاہئے اور یہ بھی کہ لشکر کے لوگ جب بکھر کر آرام کریں تو اس کی وجہ سے شیطان مسلمانوں کو خوف زدہ کر سکتا ہے اور دشمن کو حملہ کرنے کا حوصلہ ہو سکتا ہے۔

اور بکھرنے کا یہ نقصان بھی ہے کہ لشکر کے افراد ایک دوسرے کی کماحقہ مدد نہیں کر سکتے۔

یہ چیز بھی قابل توجہ ہے کہ جب رسول اللہ نے ایک ہدایت ارشاد فرمائی تو صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے اس کی پوری پوری تعمیل کی۔

غلطی کا نقصان واضح کرنے کی ایک اور مثال حضرت نعمان بن بشیر رضی اللہ عنہما کا روایت کردہ ارشاد نبوی ہے: ”تم ضرور اپنی صفیں سیدھی کرو ورنہ اللہ تعالیٰ تمہارے درمیان اختلاف ڈال دے گا۔“

حضرت نعمان بن بشیر رضی اللہ عنہما نے ارشاد فرمایا: رسول اللہ ہماری صفیں اتنے اہتمام سے سیدھی فرماتے تھے گویا ان کے ساتھ تیر سیدھے کئے جائیں گے (یعنی صفیں تیر سے بھی زیادہ سیدھی ہوتی تھیں) حتیٰ کہ آپ نے محسوس فرمایا کہ ہم نے یہ مسئلہ سمجھ لیا ہے (تب بار بار کہنا چھوڑ دیا)۔ اس کے بعد ایک دن آنحضرتؐ (نماز پڑھانے) تشریف لائے، آپؐ تکبیر کہنے ہی لگے تھے کہ آپؐ کی نظر ایک آدمی پر پڑی جس کا سینہ صف (کے دوسرے افراد) سے آگے نکلا ہوا تھا۔ تب آپؐ نے فرمایا: ”اللہ کے بندو! تم ضرور صفیں سیدھی کرو ورنہ اللہ تعالیٰ تمہارے چہروں کے مابین اختلاف ڈال دے گا“۔

حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ اللہ کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: ”اپنی صفوں کو سیسہ پلائی ہوئی (دیوار کی طرح) کرو (آپس میں فاصلہ چھوڑ کر نہ کھڑے ہوا کرو)۔ اور صفیں قریب قریب بناؤ اور گردنیں برابر رکھو (آگے پیچھے نہ کھڑے ہو)۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمدؐ کی جان ہے، میں دیکھتا ہوں صف کے شگافوں میں شیطان اس طرح گھستے ہیں جیسے سیاہ مینے“۔

غلطی کرنے والے کو قائل کرنے کے لئے غلطی سے پیدا ہونے والی خرابیوں اور اس کے برے نتائج کی وضاحت بڑی اہم چیز ہے۔ بعض اوقات غلطی کا نتیجہ خود غلطی کرنے والے کے حق میں ہی برا ہوتا ہے۔ بعض اوقات اس کے نتیجہ میں دوسروں کو بھی نقصان پہنچ سکتا ہے۔ پہلی صورت کی مثال سنن ابی داؤد میں حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے مروی ہے جو دوسرے الفاظ سے صحیح مسلم میں بھی مذکور ہے کہ نبی اکرمؐ کے زمانے میں ایک آدمی کی چادر ہوا سے اڑنے لگی تو اس نے ہوا پر لعنت بھیجی۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ”اسے لعنت نہ کرو وہ حکم کی پابند ہے (یعنی اللہ کے حکم سے چلتی ہے) جو شخص کسی ایسی چیز پر لعنت بھیجتا ہے جو اس کی مستحق نہ ہو تو لعنت خود اسی (لعنت بھیجنے والے) پر پڑتی ہے“۔

دوسری صورت کی مثال حضرت ابو بکر رضی اللہ عنہ کی حدیث ہے جسے امام بخاری نے اپنی صحیح میں روایت کیا ہے کہ ایک شخص نے نبی اکرم کے سامنے دوسرے شخص کی تعریف کی (مسلم کی روایت کے مطابق اس شخص نے کہا تھا: ”اے اللہ کے رسول فلاں معاملے میں رسول اللہ کے بعد اس شخص سے افضل کوئی نہیں۔“) تو آنحضرت نے فرمایا: ”ارے! تم نے اپنے بھائی کی گردن کاٹ دی تم نے اپنے بھائی کی گردن کاٹ دی“۔ کئی بار فرمایا۔ پھر ارشاد فرمایا: ”جس نے اپنے بھائی کی تعریف ضرور کرنی ہو وہ یوں کہے: فلاں شخص کے بارے میں میرا یہ خیال ہے اور اللہ اس کا حساب لینے والا ہے اور میں اللہ کے مقابلے میں کسی کو پاکباز قرار نہیں دیتا۔ میں اسے ایسے سمجھتا ہوں۔ یہ بھی تب کہے اگر اس کے علم میں وہ نیک آدمی ہو۔“

امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے اپنی کتاب ”الادب المفرد“ میں حضرت مجن اسلمی رضی اللہ عنہ کا ایک واقعہ روایت کیا ہے اس میں صحابی فرماتے ہیں: ”حتیٰ کہ جب ہم مسجد میں پہنچے تو رسول اللہ نے ایک آدمی کو نماز پڑھنے اور رکوع و سجود میں مشغول دیکھا تو آپ نے مجھ سے فرمایا: ”یہ کون ہے؟“ میں اس کی خوب تعریف کرنے لگا میں نے کہا: ”یا رسول اللہ! یہ فلاں صاحب ہیں یہ ایسے ہیں اور ایسے ہیں“ (الادب المفرد کی ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں: ”یہ فلاں صاحب ہیں یہ تمام اہل مدینہ میں سب سے عمدہ نماز پڑھتے ہیں۔“) آنحضرت نے فرمایا: ”بس کرا سے نہ سناؤ ورنہ تم اسے ہلاک کر دو گے۔“

صحیح بخاری میں حضرت ابو موسیٰ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرم نے ایک شخص کو سنا کہ کسی کی تعریف کر رہا ہے اور تعریف میں اسے حد سے بڑھا رہا ہے۔ آنحضرت نے فرمایا: ”تم نے اس آدمی کو تباہ کر دیا۔“ یا فرمایا: ”تم نے اس کی کمر توڑ دی۔“

یہاں نبی اکرم نے اس غلط تعریف کرنے والے کو جو مبالغہ آمیز انداز میں تعریفیں کر

رہا تھا اس کی غلطی کے انجام کی طرف توجہ دلائی ہے۔ اور وہ یہ ہے کہ مبالغہ آمیز تعریف کی وجہ سے ممدوح کے دل میں فخر پیدا ہو جائے گا وہ غرور اور تکبر کی وجہ سے اکڑنے لگے گا۔ ممکن ہے اس تعریف کی وجہ سے اسے جو شہرت حاصل ہو وہ اس پر بھروسا کرتے ہوئے عمل میں سستی کا شکار ہو جائے یا تعریف کی لذت محسوس کر کے ریاکاری میں مبتلا ہو جائے اور اس طرح وہ ہلاک ہو جائے۔ نبی اکرمؐ نے اسی چیز کو ان الفاظ میں بیان فرمایا: اہلکتکم ”تم نے اسے تباہ کر دیا“ یا قطعتم عنق الرجل ”تم نے اس کی گردن کاٹ دی“ یا قطعتم ظهر الرجل ”تم نے اس کی کمر توڑ دی“۔

اس کے علاوہ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ تعریف کرنے والا تعریف میں ایسی بات کہہ دیتا ہے جس کا اسے یقین نہیں ہوتا اور ایسی بات تاکید کے ساتھ کہہ دیتا ہے جس کو وہ براہ راست معلوم نہیں کر سکتا اور کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ وہ تعریف میں جھوٹ بول دیتا ہے بعض اوقات ممدوح کے سامنے تعریف میں ریاکاری سے کام لے رہا ہوتا ہے اس طرح گناہ اور بڑا ہو جاتا ہے بالخصوص جبکہ ممدوح ظالم یا فاسق ہو تو اس جرم کی شناخت میں اور بھی اضافہ ہو جاتا ہے۔

اس کا مطلب یہ نہیں کہ تعریف کرنا سرے سے ممنوع ہے۔ خود نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بعض حضرات کی موجودگی میں ان کی تعریف کی ہے۔ صحیح مسلم کے ایک باب کے عنوان سے یہ مسئلہ خوب واضح ہو جاتا ہے۔ باب کا عنوان یوں ہے: باب النهی عن المدوح اذا كان فيه افراط و خيف منه فتنة على الممدوح ”تعریف کی ممانعت جب کہ اس میں مبالغہ ہو اور اس سے ممدوح کے فتنہ میں مبتلا ہونے کا اندیشہ ہو“۔

البتہ جو شخص اپنی کوتاہیوں کا معترف ہوتا ہے اسے اس قسم کی تعریف سے نقصان نہیں ہوتا اور جب اس کی تعریف کی جاتی ہے تو وہ اپنے بارے میں کسی خوش فہمی کا شکار نہیں ہوتا۔



کیونکہ اسے اپنے صحیح مقام کا علم ہوتا ہے۔ کسی بزرگ کا قول ہے: جب کسی کے منہ پر اس کی تعریف کی جائے تو اسے چاہیے کہ یوں دعا کرے: اللھم اغفر لی ما لا یعلمون و لا تو اخذنی بما یقولون و اجعلنی خیرا مما یظنون ”اے اللہ! میرے وہ گناہ معاف فرما دے جو ان لوگوں کو معلوم نہیں اور جو کچھ یہ کہہ رہے ہیں اس پر میری گرفت نہ فرمانا اور مجھے ان کے گمان سے بہتر بنا دے۔“

### ۱۱۔ غلطی کرنے والے کو عملی طور پر تعلیم دینا

اکثر اوقات نظری تعلیم کے بجائے عملی تعلیم زیادہ موثر ہوتی ہے، نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بھی یہ طریقہ اختیار فرمایا ہے۔ حضرت جبیر بن نفیر اپنے والد رضی اللہ عنہ سے روایت کرتے ہیں کہ وہ رسول اللہ کی خدمت اقدس میں حاضر ہوئے۔ آنحضرت نے ان کے لئے پانی منگوایا اور فرمایا: ”ابو جبیر! وضو کر لیجئے۔“ ابو جبیر رضی اللہ عنہ نے منہ سے وضو کی ابتدا کی۔ آنحضرت نے فرمایا: ”ابو جبیر! منہ سے شروع نہ کیجئے، کافر منہ سے شروع کرتا ہے۔“ پھر حضور رحمۃ اللہ علیہ نے پانی طلب فرمایا اور اپنے ہاتھ دھو کر اچھی طرح صاف کر لئے۔ پھر تین بار کھلی کی اور ناک میں پانی ڈالا اور تین بار چہرہ مبارک دھویا اور دایاں بازو کہنی تک تین بار دھویا اور بائیں بھی تین بار دھویا اور سر کا مسح کیا اور قدم مبارک دھوئے۔

یہاں یہ نکتہ قابل توجہ ہے کہ آنحضرت نے جب صحابی کو یہ بتایا کہ کافر پہلے منہ دھوتے ہیں تو اس کا مقصد ان کے دل میں اس غلطی سے نفرت پیدا کرنا تھا یہ مطلب بھی ہو سکتا ہے کہ کافر بغیر دھوئے ہاتھ پانی میں ڈال دیتا ہے جو صفائی کا اہتمام کرنے کے منافی ہے۔ واللہ

اعلم

### ۱۲۔ صحیح متبادل پیش کرنا

حضرت عبداللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: ہم جب

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی معیت میں نماز ادا کرتے تھے تو کہا کرتے تھے: بندوں کی طرف سے اللہ کو سلام فلاں فلاں کو سلام۔ (ایک روایت میں ہے) جبرائیل کو سلام میکائیل کو سلام۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا:

یوں نہ کہا کرو کہ اللہ کو سلام اللہ تو خود سلامتی والا ہے۔ بلکہ یوں کہو:

التحيات لله و الصلوات و الطيبات، السلام عليك ايها النبي و  
رحمته الله وبركاته، السلام علينا و على عباد الله الصالحين۔ (تمام قولی بدنی  
اور مالی عبادتیں اللہ ہی کے لئے ہیں۔ اے نبی! آپ پر سلامتی ہو اللہ کی رحمت ہو اور اس کی  
برکتیں نازل ہوں۔ ہم پر بھی سلامتی ہو اور اللہ کے نیک بندوں پر بھی)۔ جب تم یہ کہو گے تو  
آسمان اور زمین میں اللہ کے ہر بندے کو یہ دعا پہنچ جائے گی۔ (پھر کہو) اشهد ان لا اله  
الله، و اشهد ان محمد عبده و رسوله (میں گواہی دیتا ہوں کہ اللہ کے سوا کوئی معبود  
نہیں اور میں گواہی دیتا ہوں کہ محمد اللہ کے بندے اور اس کے رسول ہیں)۔ اس کے بعد جو  
دعا سے اچھی لگے وہی منتخب کر کے پڑھ لے۔“

اس کی ایک مثال یہ ہے جو حضرت انس رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ  
علیہ وسلم نے (مسجد کی) قبلہ والی دیوار پر بلغم لگا دیکھا۔ آنحضرتؐ کو یہ چیز انتہائی ناگوار محسوس  
ہوئی حتیٰ کہ آنحضرتؐ کے چہرہ مبارک پر ناگواری کے آثار ظاہر ہو گئے۔ آپؐ نے خود اٹھ  
کر اپنے ہاتھ سے کھرچ کر دیوار صاف کی اور فرمایا: ”جب کوئی شخص نماز میں کھڑا ہوتا ہے تو  
وہ اپنے رب کے ساتھ سرگوشیاں کر رہا ہوتا ہے اور رب قبلہ کی طرف اس کے سامنے ہوتا ہے  
لہذا کوئی شخص قبلہ کی طرف ہرگز نہ تھو کے بلکہ بائیں طرف تھو کے یا اپنے پاؤں کے نیچے تھوک  
لے۔“ پھر آپؐ نے اپنی چادر کا ایک کونہ پکڑ کر اس میں تھوکا اور کپڑے کا ایک حصہ دوسرے  
پر پلٹ دیا اور فرمایا: ”یا اس طرح کر لے۔“

ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں: ”کوئی شخص اپنے سامنے ہرگز نہ تھو کے نہ دائیں طرف تھو کے، لیکن بائیں طرف یا پاؤں کے نیچے تھوک سکتا ہے۔“

ایک اور مثال: حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ حضرت بلال رضی اللہ عنہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں برنی کھجوریں (ایک عمدہ قسم کی کھجوریں) لے کر حاضر ہوئے۔ نبی اکرم نے فرمایا: ”یہ کہاں سے آئیں؟“ حضرت بلال رضی اللہ عنہ نے عرض کیا: ”ہمارے پاس کچھ ادنیٰ قسم کی کھجوریں تھیں، میں نے ان کے دو صاع کے بدلے ایک صاع یہ کھجوریں لے لیں، تاکہ نبی اکرم کی خدمت میں کھانے کے لئے پیش کی جائیں۔“ اس پر نبی اکرم نے فرمایا: ”اوہو! یہ تو عین سود ہے، عین سود ہے! ایسے نہ کیا کرو۔ اگر تم خریدنا چاہو تو (اپنی ادنیٰ) کھجوریں الگ سودے کے طور پر بیچ دو، پھر ان پیسوں سے (یہ عمدہ کھجوریں) خرید لو۔“

ایک روایت میں یوں ہے کہ: نبی اکرم کا ایک غلام ایک دن تروتازہ کھجوریں لے کر حاضر ہوا اور نبی اکرم کی کھجوریں بارانی زمین میں تھیں، ان میں خشکی محسوس ہوتی تھیں۔ نبی نے فرمایا: ”تمہیں یہ کھجوریں کہاں سے ملیں؟“ اس نے عرض کیا: ”یہ ایک صاع ہم نے اپنی دو صاع کھجوریں کے بدلے خریدا ہے۔“ نبی اکرم نے فرمایا: ”ایسے نہ کیا کرو، یہ درست نہیں۔ بلکہ اپنی کھجوریں بیچ دو، پھر جو کھجوریں چاہو خرید لو۔“

ہم دیکھتے ہیں کہ امر بالمعروف اور نہی عن المنکر کا کام کرنے والے بعض علماء جب لوگوں کو ان غلطیوں پر متنبہ کرتے ہیں تو ان کے کام میں ایک نقص نظر آتا ہے۔ وہ یہ ہے کہ وہ یہ بات تو واضح کر دیتے ہیں کہ فلاں کام غلط ہے اور فلاں کام حرام ہے، لیکن یہ نہیں بتاتے کہ اس کی جگہ انہیں کیا کام کرنا چاہئے، یا اس کام کا صحیح طریقہ کار کیا ہے۔ حالانکہ شریعت کا طریقہ یہ ہے کہ لوگ جن حرام طریقوں سے اپنی کوئی غرض پوری کرتے ہیں، شریعت ان کی

جگہ ان کا متبادل پیش کرتی ہے۔ مثلاً جب زنا کو حرام قرار دیا گیا تو اس کے ساتھ نکاح کا صحیح طریقہ بتا دیا گیا۔ اسی طرح اگر سوہ حرام کیا گیا ہے تو اس کی جگہ تجارت کو جائز قرار دے دیا گیا۔ خنزیر، مردار، کچلی والے جانور اور بچے سے شکار کرنے والے پرندے حرام قرار دیئے گئے تو دیگر مویشیوں اور شکار کئے جانے والے جانوروں کو ذبح کر کے کھانے کی اجازت دے دی گئی۔ اس کے علاوہ اگر کسی شخص سے حرام کام کا ارتکاب ہو جائے تو شریعت نے اس کیلئے توبہ اور کفارہ کا راستہ کھلا رکھا ہے جس کی تفصیلات قرآن و حدیث میں موجود ہیں۔ لہذا مبلغ کو چاہئے کہ شریعت کے نقش قدم پر چلتے ہوئے نعم البدل پیش کرے اور مشکل سے نکلنے کے لئے شرعی حل تلاش کرے۔

یہاں یہ اشارہ کر دینا مناسب ہے کہ متبادل پیش کرنا بہر حال استطاعت کے مطابق ہی ممکن ہے۔ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ ایک کام غلط ہوتا ہے جس سے پرہیز کرنا واجب ہوتا ہے، لیکن حالات کی خرابی کی وجہ سے یا لوگوں کی شریعت سے دوری کی وجہ سے عملاً کوئی مناسب نعم البدل موجود نہیں ہوتا یا داعی کو بروقت کوئی متبادل یاد نہیں آتا یا وہ ان چیزوں سے واقف نہیں ہوتا جو صحیح متبادل بن سکتی ہیں۔ ان حالات میں بھی اس کے لئے غلطی پر تنبیہ کرنا اور برائی سے روکنا ضروری ہے، اگرچہ وہ ان کی توجہ کسی متبادل کی طرف مبذول نہ کرا سکے۔ ایسی صورت حال عام طور پر بعض مالی معاملات اور سرمایہ کاری کے ان طریقوں میں پیش آتی ہے جو غیر مسلم معاشروں میں وجود میں آئے اور پھر اپنی تمام قباحتوں اور خلاف شریعت امور سمیت مسلمانوں کے معاشروں میں رواج پائے گئے اور مسلمانوں کی کوتاہی اور کمزوری کی وجہ سے ان کا کوئی شرعی نعم البدل ایجاد کر کے رائج نہیں کیا جاسکا۔ اس کے باوجود حقیقت یہی ہے کہ یہ نقص اور کوتاہی ہے اور شریعت میں ان کے متبادل موجود ہیں اور ایسے حل موجود ہیں جن کو اختیار کر کے مسلمان اس مشکل سے نکل سکتے ہیں، خواہ کسی کو ان حلوں کا

علم ہو یا نہ ہو۔

## ۱۳۔ غلطی سے محفوظ رہنے کی تدبیر بتانا

حضرت ابو امامہ رضی اللہ عنہ نے اپنے والد حضرت سہل بن حنیف رضی اللہ عنہ سے ان کا ایک واقعہ روایت کیا ہے کہ جناب رسول اللہ اور صحابہ کرام رضی اللہ عنہم مکہ مکرمہ کی طرف روانہ ہوئے۔ جب وہ مقام جھہ کی وادی خزار میں پہنچے تو وہاں حضرت سہل بن حنیف رضی اللہ عنہ غسل کرنے لگے۔ ان کا رنگ گورا تھا اور جلد بہت خوش رنگ تھی۔ قبیلہ بنو عدی بن کعب کے ایک صاحب حضرت عامر بن ربیعہ رضی اللہ عنہ نے انہیں غسل کرتے ہوئے دیکھا تو کہا: ایسی جلد تو میں نے کبھی کسی پردہ نشین لڑکی کی بھی نہیں دیکھی (یعنی کتنا خوبصورت رنگ ہے)۔ اس پر حضرت سہل رضی اللہ عنہ تو وہیں زمین پر گر پڑے۔ کسی نے آ کر رسول اللہ سے عرض کیا: یا رسول اللہ! کیا آپ سہل کو دیکھیں گے اللہ کی قسم! وہ تو سر بھی نہیں اٹھاتے انہیں کوئی افاقہ نہیں ہو رہا (سخت بخا ہے)۔ آنحضرت نے فرمایا: ”کیا تم اس کے بارے میں کسی کو قصور وار سمجھتے ہو؟“ صحابہ نے کہا: عامر بن ربیعہ نے انہیں (کپڑے اتارے ہوئے) دیکھا تھا۔ جناب رسول اللہ نے عامر رضی اللہ عنہ کو طلب فرمایا اور انہیں سرزنش فرمائی۔ ارشاد فرمایا: ”ایک آدمی اپنے بھائی کو کیوں قتل کرتا ہے؟ اگر تجھے ایک چیز اچھی لگی تھی تو تو نے برکت کی دعا کیوں نہ دی؟“ پھر فرمایا: ”اس کے لئے اپنے اعضاء دھوؤ۔“ انہوں نے ایک برتن میں چہرہ ہاتھ کہنیاں گھٹنے پاؤں اور تہہ بند کے اندر والا حصہ دھو کر (وہ پانی) دے دیا۔ وہ پانی حضرت سہل رضی اللہ عنہ پر ڈالا گیا۔ اس کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ جس کو نظر لگی ہو کوئی شخص پانی اس کے پیچھے کی طرف سے اس کے سر اور کمر پر ڈال دے۔ پھر برتن بھی اس کے پیچھے ہی الٹا کر کے رکھ دے۔ چنانچہ حضرت سہل رضی اللہ عنہ کے ساتھ ایسے ہی کیا گیا تو وہ ٹھیک ٹھاک ہو کر لوگوں کے ساتھ روانہ ہو گئے۔

موطاً امام مالک میں بھی حضرت ابو امامہ رضی اللہ عنہ سے یہ واقعہ مروی ہے۔ وہ فرماتے ہیں: ”میرے والد حضرت سہل بن حنیف رضی اللہ عنہ نے وادی خزار میں غسل کیا۔ انہوں نے جبہ پہنا ہوا تھا۔ جب انہوں نے (غسل کرنے کے لئے) جبہ اتارا تو عامر بن ربیعہ رضی اللہ عنہ دیکھ رہے تھے۔ سہل رضی اللہ عنہ کا رنگ گورا اور جلد خوش رنگ تھی۔ عامر بن ربیعہ رضی اللہ عنہ نے کہا: ”اس جیسی جلد تو کبھی کسی کنواری لڑکی کی بھی نہیں دیکھی“۔ سہل رضی اللہ عنہ کو وہیں بخار چڑھ گیا اور بخار بھی زور کا چڑھا۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے کسی نے آ کر عرض کیا: ”سہل کو بخار ہو گیا ہے اور وہ آپ کے ساتھ نہیں جا سکیں گے“۔ جناب رسول اللہ حضرت سہل رضی اللہ عنہ کے پاس گئے تو انہوں نے عامر رضی اللہ عنہ کی بات بتائی۔ آنحضرتؐ نے (حضرت عامر رضی اللہ عنہ سے) فرمایا: ”ایک شخص اپنے بھائی کو کیوں قتل کرتا ہے؟ تم نے برکت کی دعا کیوں نہ دی؟ نظر یقیناً حق ہے اس کے لئے وضو کرو“۔ عامر رضی اللہ عنہ نے ان کے لئے وضو کیا۔ چنانچہ سہل رضی اللہ عنہ ٹھیک ٹھاک ہو کر آنحضرتؐ کے ساتھ روانہ ہو گئے۔

اس واقعہ میں مندرجہ ذیل فوائد ہیں:

○ جو شخص اپنے مسلمان بھائی کو تکلیف پہنچنے کا سبب بنا ہو، تربیت کرنے والا اس پر ناراضگی کا اظہار کر سکتا ہے۔

○ غلطی سے نقصان پہنچتا ہے اور بعض اوقات کوئی غلطی کسی کی جان بھی لے سکتی ہے۔

○ ایسی تدبیر بتانا جس سے مسلمان کو پہنچنے والے نقصان یا تکلیف کا سدباب ہو جائے

۱۴۔ غلطی کرنے والے کو براہ راست مخاطب کرنے کے بجائے عمنومی وضاحت پر اکتفا کرنا

حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ”کیا وجہ

ہے کہ کچھ لوگ نماز میں آسمان کی طرف نظر اٹھاتے ہیں؟“ حضور علیہ السلام نے اس بارے

میں سختی سے تنبیہ فرمائی، حتیٰ کہ ارشاد فرمایا: ”وہ ضرور ضرور اس حرکت سے باز آ جائیں ورنہ ان کی آنکھیں چھین لی جائیں گی۔“

حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے ایک لونڈی حضرت بریرہ رضی اللہ عنہا کو خریدنے کا ارادہ کیا۔ ان کے مالکوں نے اس شرط پر بیچنے پر رضامندی ظاہر کی کہ ولاء ان لوگوں کی ہوگی۔ جنب نبی اکرمؐ کو اس کا علم ہوا تو آپؐ نے لوگوں میں کھڑے ہو کر اللہ کی حمد و ثنایاں کی۔ پھر فرمایا:

”کیا وجہ ہے کہ کچھ لوگ ایسی شرائط عائد کرتے ہیں جو اللہ کی کتاب (یعنی شریعت) میں نہیں ہیں؟ جو شرط بھی اللہ کی کتاب میں نہیں وہ کالعدم ہے، اگرچہ سو شرطیں ہوں۔ اللہ کا فیصلہ زیادہ درست ہے اور اللہ کی (بیان کی ہوئی) شرط زیادہ پختہ ہے۔ (قانون یہ ہے کہ) ولاء اسی کی ہوتی ہے جو آزاد کرے۔“

حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ نے ایک کام کیا اور اس کی اجازت دی، لیکن کچھ لوگوں نے اس سے پرہیز کیا۔ نبی اکرمؐ کو اس کا علم ہوا تو آپؐ نے خطبہ دیا۔ اللہ کی حمد و ثنا کے بعد فرمایا:

”کیا وجہ ہے کہ کچھ لوگ اس کام سے بچتے ہیں جو میں کرتا ہوں؟ اللہ کی قسم! میں اللہ کے بارے میں ان سب سے زیادہ علم رکھتا ہوں (کہ کونسا کام اللہ کو پسند ہے اور کون سا نہیں) اور ان سب سے زیادہ اللہ کا خوف رکھتا ہوں۔“

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہؐ نے مسجد میں قبلہ کی طرف بلغم لگا دیکھا۔ آپؐ لوگوں کی طرف متوجہ ہوئے اور فرمایا: ”کیا وجہ ہے کہ ایک آدمی اپنے رب کے سامنے کھڑا ہوتا ہے اور اس کے چہرے کی طرف تھوک دیتا ہے؟ کیا کوئی شخص یہ پسند کرتا ہے کہ اس کے سامنے آ کر اس کے چہرے پر تھوک دیا جائے؟ جب کسی کو بلغم پھینکنا

ہو تو بائیں طرف اپنے پاؤں کے نیچے پھینکے ورنہ اس طرح کر لے۔ (حدیث کے راوی قاسم نے بتایا کہ صحابی نے کپڑے میں تھوک کر اسے مسل کر بتایا)۔

سنن نسائی میں نبی اکرمؐ سے مروی ہے کہ آپ نے صبح کی نماز پڑھی اور اس میں سورہ روم کی تلاوت کی آپ کو قراءت میں التباس ہو گیا۔ جب حضور علیہ السلام نماز سے فارغ ہوئے تو فرمایا: ”لوگوں کو کیا ہو گیا ہے کہ ہمارے ساتھ نماز پڑھتے ہیں اور وضو اچھی طرح نہیں کرتے؟ قرآن میں یہی لوگ ہمیں مشابہ ڈالتے ہیں۔“

اس قسم کی اور بھی بہت سی مثالیں ہیں جن میں مشترک چیز یہ ہے کہ غلطی کرنے والے کو شرمندہ نہ کیا جائے۔ غلطی کرنے والے کو براہ راست مخاطب نہ کرنے اور اشارہ سے اس کی غلطی واضح کرنے کے اس اسلوب میں بہت سے فائدے ہیں جن میں سے چند ایک درج ذیل ہیں:

- ۱- غلطی کرنے والے کی طرف سے منفی رد عمل کا خطرہ نہیں ہوتا۔ اس طرح شیطان اس کے انتقامی جذبات کو ہوادے کر انتقام کی طرف مائل نہیں کر سکتا۔
- ۲- اس اسلوب کو زیادہ قبول کیا جاتا ہے اور دل پر اس کا زیادہ گہرا اثر ہوتا ہے۔
- ۳- اس سے غلطی کرنے والے کی پردہ پوشی ہوتی ہے۔
- ۴- غلطی کرنے والے کے دل میں نصیحت کرنے والے کی قدر و منزلت اور محبت میں اضافہ ہوتا ہے۔

یہاں یہ بات قابل توجہ ہے کہ تعریض کے اس اسلوب کا مقصد یہ ہے کہ غلطی کرنے والے کو رسوا کئے بغیر مسئلہ سمجھا دیا جائے لہذا یہ اسلوب اس وقت استعمال کرنا چاہیے جب اس کی غلطی عام لوگوں سے پوشیدہ ہو۔ لیکن اگر اکثر لوگوں کو اس کا علم ہو اور اسے معلوم ہو کہ اکثر لوگ یہ بات جانتے ہیں تو اس صورت میں یہ اسلوب سخت زجر و توبیخ کا حامل اور غلطی



کرنے والے کے لئے سخت تکلیف دہ بن جاتا ہے، بلکہ بعض اوقات تو وہ یہ تمنا کرنے لگتا ہے کہ کاش اسے براہ راست تنبیہ کر دی جاتی، اور اس کے ساتھ یہ اسلوب اختیار نہ کیا جاتا۔ اس کی تاثیر میں اس سے بھی فرق پڑتا ہے کہ بات کہنے والا کون ہے؟ اور کس کے سامنے بات کی جا رہی ہے؟ اور بات نصیحت اور خیر خواہی کے انداز سے کہی گئی ہے یا تنگ کرنے کے انداز سے؟

خلاصہ کلام یہ ہے کہ بالواسطہ کلام کا یہ انداز تربیت کا ایسا انداز ہے جس سے غلطی کرنے والے کو بھی فائدہ ہوتا ہے اور دوسروں کو بھی، بشرطیکہ اسے استعمال کرتے ہوئے حکمت سے کام لیا جائے۔

### ۱۵۔ غلطی کرنے والے کے خلاف رائے عامہ کو بیدار کرنا

یہ طریقہ بعض خاص حالات میں ہی استعمال کیا جاسکتا ہے، اور اس کے لئے حالات کا باریک بینی سے جائزہ لینے کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ اس کے بہت زیادہ منفی اثرات نہ ہوں۔ نبی اکرمؐ سے اس کی ایک مثال پیش خدمت ہے۔

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ایک آدمی نے نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر اپنے پڑوسی کی شکایت کی۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”جاؤ، صبر کرو“۔ وہ دو تین دفعہ شکایت لے کر حاضر ہوا تو آپؐ نے فرمایا: ”جاؤ، اپنے گھر کا سامان راستے میں ڈال دو“ اس نے ایسا ہی کیا۔ (گزرنے والے) لوگ اس سے پوچھتے، وہ وجہ بتا دیتا۔ لوگ پڑوسی کو برا بھلا کہتے، اللہ اس کے ساتھ یوں یوں کرے۔ آخر پڑوسی نے آکر اس سے کہا: ”(اپنے گھر میں) واپس آ جاؤ، آئندہ مجھ سے کوئی ایسی حرکت نہیں ہوگی جو تمہیں ناگوار ہو“۔

اس کے برعکس ایک دوسرا اسلوب ہے جو اور قسم کے حالات میں، اور دوسرے قسم کے افراد کے ساتھ استعمال کیا جاتا ہے۔ اس کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ غلطی کرنے والے کو عام لوگ

نا جائز طور پر تنگ نہ کریں۔ اس کی وضاحت آئندہ نکتہ سے ہوتی ہے۔

## ۱۶۔ غلطی کرنے والے کے خلاف شیطان کی مدد کرنے سے پرہیز

حضرت عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ کے زمانہ میں ایک آدمی تھا اس کا نام تو عبد اللہ تھا، لیکن حمار کے لقب سے معروف تھا۔ وہ (دل لگی کی باتیں کر کے) آنحضرتؐ کو خوش کر دیا کرتا تھا۔ نبی اکرمؐ نے اسے شراب نوشی کی سزا کے طور پر کوڑے بھی مارے تھے۔ ایک بار (پھر) اسے حاضر کیا گیا (کیونکہ اس نے پھر شراب پی لی تھی)۔ آنحضرتؐ کے حکم سے اسے کوڑے مارے گئے۔ حاضرین میں سے ایک شخص نے کہا: اے اللہ! اس پر لعنت کر، اسے کتنی بار (اس جرم میں پکڑ کر) لایا جاتا ہے۔ نبیؐ نے فرمایا: ”اسے لعنت نہ کرو جہاں تک مجھے علم ہے وہ اللہ اور اس کے رسول سے محبت رکھتا ہے۔“

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں ایک آدمی کو حاضر کیا گیا جو نشے میں تھا۔ آنحضرتؐ نے حکم دیا کہ اسے مارا جائے۔ ہم میں سے کسی نے اسے ہاتھ سے مارا، کسی نے جوتے سے مارا، کسی نے کپڑے سے مارا۔ جب وہ (سزا پا کر) واپس ہوا تو (حاضرین میں سے) کسی نے کہا: ”اسے کیا ہے؟ اللہ اسے رسوا کرے۔“ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”اپنے بھائی کے خلاف شیطان کی مدد نہ کرو۔“

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ کی خدمت میں ایک آدمی کو حاضر کیا گیا جس نے شراب پی تھی۔ آپؐ نے فرمایا: ”اسے مارو۔“ صحابی فرماتے ہیں: ”ہم میں سے کسی نے اسے ہاتھ سے مارا، کسی نے جوتے سے، کسی نے کپڑے سے۔ جب وہ (سزا پا کر) واپس ہوا تو کسی نے کہا: ”اللہ اسے رسوا کرے۔“ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”یوں نہ کہو، اس کے خلاف شیطان کی مدد نہ کرو۔“

ایک روایت میں ہے کہ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”اسے ڈانٹ ڈپٹ کرو۔“ لوگ اس سے

کہنے لگے: ”تو اللہ سے نہ ڈرا؟ تو نے اللہ کا خوف نہ کیا؟ تجھے رسول اللہ سے شرم نہ آئی؟“  
پھر اسے چھوڑ دیا۔ اس روایت میں ہے: ”یوں کہو: اے اللہ سے بخش دے اے اللہ اس پر  
رحم کر۔“

ایک روایت میں ہے۔ جب وہ واپس ہوا تو لوگوں میں سے کسی نے کہا: اللہ تجھے رسوا  
کرے۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”ایسے نہ کہو اس کے خلاف شیطان کی مدد نہ کرو بلکہ یوں کہو:  
بلکہ اللہ تجھ پر رحم کرے۔“

ان روایات سے معلوم ہوتا ہے کہ مسلمان جب کسی گناہ میں ملوث ہو جاتا ہے تو اس  
وقت بھی وہ مسلمان رہتا ہے اور اس کے دل میں بنیادی طور پر اللہ اور اس کے رسول کی محبت  
باقی ہوتی ہے۔ لہذا اس کے ایمان اور اللہ سے محبت کا انکار درست نہیں نہ اسے ایسی بددعا  
دینی درست ہے جس کے نتیجے میں اس کے خلاف شیطان کو مدد ملے بلکہ اس کے لئے ہدایت  
مغفرت اور رحمت کی دعا کرنی چاہئے۔

### ۱۷۔ غلط کام سے رک جانے کو کہنا

ایک بڑی اہم چیز یہ بھی ہے کہ غلطی کرنے والے کو غلطی کرتے چلے جانے سے منع کر  
دیا جائے تاکہ وہ مزید غلطیوں کا مرتکب نہ ہو اور برائی سے روکنے کا فریضہ بلا تاخیر انجام پا  
جائے۔

حضرت عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ انہوں نے (کسی بات میں) یوں کہہ دیا:  
”قسم ہے میرے باپ کی“۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”رک جائیے جو شخص اللہ کے سوا کسی چیز  
کی قسم کھاتا ہے وہ شرک کرتا ہے۔“

سنن ابی داؤد میں حضرت عبداللہ بن بسر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جمعہ کے دن  
نبی اکرم خطبہ ارشاد فرما رہے تھے کہ ایک آدمی لوگوں کی گردنیں پھلانگتا ہوا آگے بڑھا۔ نبی

اکرمؑ نے فرمایا: ”بیٹھ جاؤ تم نے (دوسروں کو) تکلیف پہنچائی ہے۔“

امام ترمذی نے حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت کیا ہے کہ ایک آدمی نے نبی اکرمؑ کی مجلس میں ڈکاری۔ نبی اکرمؑ نے فرمایا: ”اپنی ڈکار روکو جو لوگ دنیا میں زیادہ پیٹ بھرتے ہیں قیامت کے دن وہ زیادہ دیر تک بھوکے رہیں گے۔“

ان احادیث میں غلطی کرنے والے کو براہ راست یہ حکم دیا گیا ہے کہ وہ اس کام سے رک جائے اور باز رہے۔

### ۱۸- اصلاح کے لئے غلطی کرنے والے کی رہنمائی

نبی کریمؑ نے اس مقصد کے لئے کئی انداز اختیار فرمائے ہیں جن میں سے چند ایک درج ذیل ہیں:

○ غلطی کرنے والے کی توجہ غلطی کی طرف مبذول کرانا تاکہ وہ خود ہی اصلاح کر لے۔ اس کی ایک مثال حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ کا روایت کردہ ایک واقعہ ہے۔ وہ جناب رسول اللہؐ کے ساتھ تھے۔ آنحضرتؐ مسجد میں تشریف لے گئے دیکھا کہ ایک شخص مسجد کے درمیان میں انگلیوں میں انگلیاں ڈالے اپنے خیالات میں کھویا ہوا ہے۔ آنحضرتؐ نے اسے اشارہ سے متنبہ کیا اسے اپنی غلطی کی سمجھ نہ آئی۔ نبی اکرمؑ نے حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ کو مخاطب کر کے فرمایا: ”جب کوئی شخص نماز پڑھے تو اسے اپنی انگلیوں میں انگلیاں نہیں ڈالنا چاہئیں۔ یہ عمل شیطان کی طرف سے ہے۔ اور آدمی جب تک مسجد میں رہتا ہے وہ باہر جانے تک نماز ہی میں ہوتا ہے۔“

○ غلط کام کو دوبارہ صحیح طریقے سے انجام دینے کا حکم بشرطیکہ ممکن ہو:

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: رسول اللہؐ مسجد میں ایک طرف تشریف فرما تھے کہ ایک آدمی مسجد میں داخل ہوا نماز پڑھی پھر آ کر آنحضرتؐ کو

سلام عرض کیا۔ آپ نے فرمایا: ”وعلیکم السلام“ جا کر دوبارہ نماز پڑھو تم نے نماز نہیں پڑھی۔“ اس نے جا کر دوبارہ نماز پڑھی پھر (نبی اکرم کی مجلس میں) حاضر ہوا اور سلام کہا۔ آپ نے فرمایا: ”وعلیکم السلام“ جا کر دوبارہ نماز پڑھو تم نے نماز نہیں پڑھی۔“ دوسری یا تیسری دفعہ میں اس نے عرض کیا: اللہ کے رسول! مجھے سکھا دیجئے۔ آنحضرت نے فرمایا: ”جب تو نماز کے لئے کھڑا ہو تو (اچھی طرح سنوار کر) کامل وضو کر پھر قبلہ کی طرف منہ کر کے اللہ اکبر کہہ پھر تجھے جو قرآن یاد ہے اس میں سے جو آسان معلوم ہو پڑھ لے پھر رکوع کر حتیٰ کہ تو اطمینان سے رکوع کر لے۔ پھر سر اٹھا حتیٰ کہ تو سیدھا کھڑا ہو جائے پھر سجدہ کر حتیٰ کہ اطمینان سے سجدہ کر لے پھر سر اٹھا حتیٰ کہ اطمینان سے بیٹھ جائے پھر سجدہ کر حتیٰ کہ اطمینان سے سجدہ کر لے پھر سر اٹھا حتیٰ کہ اطمینان سے بیٹھ جائے پھر پوری نماز میں اسی طرح کر۔“

### قابل توجہ امور

○ نبی اکرم اپنے ارد گرد کے لوگوں کے کاموں کو توجہ سے ملاحظہ فرماتے تھے تاکہ انہیں تعلیم دے سکیں۔ نسائی کی روایت میں یہ واقعہ ان الفاظ میں بیان ہوا ہے: ”ایک آدمی مسجد میں داخل ہوا اور نماز پڑھی۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اسے دیکھ رہے تھے لیکن ہمیں محسوس نہ ہوا۔ جب وہ (نماز سے) فارغ ہوا تو اس نے آ کر رسول اللہ کو سلام عرض کیا۔ آنحضرت نے فرمایا: جا کر دوبارہ نماز پڑھو تم نے نماز نہیں پڑھی..... ارنج“۔ لہذا تربیت دینے والے میں یہ خوبی ہونی چاہئے کہ اپنے ساتھیوں کے اعمال سے غافل نہ ہو۔

○ تعلیم کی حکمت میں یہ چیز بھی شامل ہے کہ غلطی کرنے والے کو وہی کام دوبارہ کرنے کو کہا جائے۔ ممکن ہے وہ اپنی غلطی سمجھ جائے اور خود ہی اس کی اصلاح کرنے کا اہتمام کر لے۔ لیکن جبکہ غلطی واضح ہو جو اس کیسے شخص سے نہیں ہوتی چاہئے۔ ممکن ہے وہ بھول گیا ہو اور دوبارہ کرتے ہوئے اسے یاد آ جائے۔

○ اگر غلطی کرنے والا اپنی غلطی خود نہ سمجھ سکے تو تفصیل سے بیان کر دینا ضروری ہے۔  
 ● جب کوئی شخص کسی مسئلہ کو جاننے کی خواہش کرے اس کے بارے میں سوال کرے اور اس کا دل اس کی طرف متوجہ ہو اس وقت مسئلہ بتانے سے اس کا اثر زیادہ ہوتا ہے اور زیادہ پختگی سے ذہن نشین ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس اگر سوال کئے بغیر اور شوق پیدا ہوئے بغیر معلومات دی جائیں تو اس قدر فائدہ حاصل نہیں ہوتا۔  
 تعلیم کے بہت سے ذرائع ہیں استاد حالات کے مطابق کوئی بھی مناسب ذریعہ اختیار کر سکتا ہے۔

غلط کام کو دوبارہ نئے سرے سے صحیح انداز سے کرنے کا حکم دینے کی ایک اور مثال صحیح مسلم کی وہ حدیث ہے جو حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے مروی ہے انہوں نے فرمایا: مجھے حضرت عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ نے بتایا کہ ایک آدمی نے وضو کیا اس کے پاؤں پر ایک ناخن برابر جگہ خشک رہ گئی۔ نبی کریم نے اسے دیکھ لیا اور فرمایا: ”واپس جا کر اچھی طرح وضو کرو“۔ وہ واپس گیا (اور وضو کیا) پھر نماز پڑھی۔

ایک اور مثال سنن ترمذی کی حدیث ہے جو حضرت کلدہ بن حنبل رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ حضرت صفوان بن امیہ رضی اللہ عنہ نے انہیں کچھ دودھ کھیس اور ضغابیس دے کر نبی اکرم کی خدمت میں بھیجا حضور اس وقت وادی کے بلند حصے میں تشریف فرما تھے۔ حضرت کلدہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: میں سلام کئے اور اجازت لئے بغیر اندر حضور علیہ السلام کے پاس پہنچ گیا نبی اکرم نے ارشاد فرمایا: ”واپس جاؤ اور کہو: السلام علیکم، کیا میں اندر آ جاؤں؟“

○ غلطی کی اصلاح کے لئے ممکن تلافی کا حکم دینا

صحیح بخاری میں حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”کوئی مرد کسی نامحرم عورت کے ساتھ اکیلا نہ رہے“۔ ایک آدمی نے

اٹھ کر عرض کیا: ”یا رسول اللہ! میری بیوی حج کے لئے روانہ ہو گئی ہے اور میں نے فلاں غزوہ میں نام لکھوا دیا ہے۔“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”واپس جا کر اپنی بیوی کے ساتھ حج ادا کرو۔“

### ○ غلطی کے آثار کی اصلاح

سنن نسائی میں حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ ایک آدمی نے نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر عرض کیا: ”میں ہجرت کی بیعت کرنے کے لئے آپ کی خدمت میں حاضر ہوا ہوں اور اپنے والدین کو روتے چھوڑ کر آ گیا ہوں۔“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”واپس جاؤ اور جس طرح انہیں رلایا ہے اسی طرح انہیں ہنساؤ۔“

### ○ غلطی کا کفارہ ادا کرنا

بعض غلطیاں ایسی ہیں جن کا ازالہ ناممکن ہے۔ شریعت نے انکے اثرات ختم کرنے کے لئے دوسرے طریقے مقرر کئے ہیں۔ ان میں سے ایک طریقہ کفارہ کی ادائیگی بھی ہے۔ کفارے کی بہت سی قسمیں ہیں، مثلاً قسم کا کفارہ، ظہار کا کفارہ، قتلِ خطا کا کفارہ، رمضان کے روزہ کے دوران ازدواجی اختلاط کا کفارہ وغیرہ۔

### ۱۹۔ جہاں غلطی ہو اس پر تنبیہ کر کے باقی عمل کو قبول کرنا

بعض اوقات کوئی بات یا کوئی کام سارے کا سارا غلط نہیں ہوتا، اس صورت میں حکمت کا تقاضا ہے کہ صرف اتنی چیز کو غلط کہا جائے جو غلطی پر مشتمل ہے، پوری بات یا سارے عمل کو غلط قرار نہ دیا جائے۔ اس کی دلیل صحیح بخاری کی وہ حدیث ہے جو حضرت ربیع بنت معوذ بن عفراء (رضی اللہ عنہما) سے مروی ہے۔ انہوں نے فرمایا: جب میری رخصتی ہوئی تو نبی اکرمؐ میرے پاس تشریف لائے۔ آپ میرے پاس اس طرح بیٹھ گئے جس طرح تم بیٹھے ہوئے ہو۔ ہماری کچھ بچیاں دف بجانے لگیں اور جنگ بدر میں ہمارے جو بزرگ جان بحق ہوئے تھے ان کے بارے میں شعر پڑھنے لگیں۔ اس دوران ایک لڑکی نے یہ شعر پڑھا: وفینا نبی

یعلم مافی غد“ (ہم میں وہ نبی ہے جو کل کو پیش آنے والے حالات سے باخبر ہے)۔  
آنحضرتؐ نے فرمایا: ”یہ بات چھوڑ دو اور جو کچھ تم پہلے کہہ رہی تھی وہ کہتی رہو“۔

ترمذی کی روایت میں ہے کہ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”اس بات سے خاموش رہو اور وہ بات کہو جو تم اس سے پہلے کہہ رہی تھی“۔

ابن ماجہ کی روایت میں ہے کہ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”یہ بات نہ کہو جو کچھ کل ہونے والا ہے اسے صرف اللہ ہی جانتا ہے“۔

اس رویے کے نتیجے میں غلطی کرنے والے کو اصلاح کرنے والے کے عدل و انصاف کا احساس ہوتا ہے جس کی وجہ سے غلطی کرنے والا اس کی تنبیہ کو آسانی سے قبول کر لیتا ہے۔ اس کے برعکس بعض لوگ غلطی دیکھ کر اس قدر غضب ناک ہوتے ہیں کہ وہ اس کی صحیح اور غلط پر مشتمل پوری بات کو غلط کہہ کر رد کر دیتے ہیں جس کی وجہ سے غلطی کرنے والا بھی اپنی غلطی تسلیم کر کے اصلاح پر آمادہ نہیں ہوتا۔

بعض اوقات غلطی ان الفاظ میں نہیں ہوتی جو کہے گئے ہیں بلکہ جس موقعہ پر وہ الفاظ کہے گئے ہیں وہ صحیح نہیں ہوتا۔ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما نے اسی نکتہ کی طرف توجہ دلائی تھی جب ان کے قریب ایک شخص کو چھینک آئی اور اس نے کہا: الحمد للہ والسلام علی رسول اللہ تو ابن عمرؓ نے فرمایا: ”یہ تو میں بھی کہتا ہوں کہ سب تعریف اللہ کے لئے (الحمد للہ) لیکن رسول اللہؐ نے ہمیں اس طرح کہنے کی تعلیم نہیں دی بلکہ ہمیں یہ تعلیم دی ہے کہ ہم ہر حال میں الحمد للہ کہیں“

۲۰- حق دار کو حق دلانے کے ساتھ ساتھ غلطی کرنے والے کے مقام کا احترام

برقرار رکھنا

امام مسلم رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت عوف بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے



انہوں نے فرمایا: ”خاندان حمیر سے تعلق رکھنے والے ایک صحابی نے (جنگ کے دوران) دشمن کے ایک آدمی کو قتل کیا۔ انہوں نے مقتول کا سامان لینا چاہا تو حضرت خالد بن ولید رضی اللہ عنہ نے انہیں وہ سامان دینے سے انکار کر دیا۔ خالد بن ولید رضی اللہ عنہ اس فوج کے سپہ سالار تھے۔ حضرت عوف بن مالک رضی اللہ عنہ نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہو کر یہ واقعہ بیان کیا۔ حضور علیہ السلام نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ سے فرمایا: ”آپ نے اسے مقتول کا سامان دینے سے کیوں انکار کیا؟“ انہوں نے کہا: ”یا رسول اللہ! میں نے محسوس کیا کہ یہ بہت زیادہ ہے۔“ آنحضرت نے فرمایا: ”اسے وہ سامان دے دیجئے۔“ اس کے بعد حضرت خالد رضی اللہ عنہ حضرت عوف رضی اللہ عنہ کے پاس سے گزرے تو انہوں نے حضرت خالد کی چادر کھینچی اور (حمیری صحابی کو مخاطب کرتے ہوئے) کہا: میں نے تجھ سے جو کچھ کہا تھا وہ کام رسول اللہ سے کروا دینا؟ جناب رسول اللہ نے یہ بات سنی تو غضبناک ہو گئے۔ فرمایا: ”خالد! اسے نہ دینا، خالد! اسے نہ دینا“ کیا تم میرا لحاظ کر کے میرے (مقرر کردہ) امیروں کو چھوڑ نہیں سکتے؟ تمہاری اور ان کے مثال تو ایسے ہے جیسے ایک آدمی کو اونٹوں یا بکریوں کی حفاظت کی ذمہ داری سونپی گئی اس نے ان کا خوب اچھی طرح خیال رکھا۔ پھر ان کو پانی پلانے کے وقت کا خیال رکھا اور انہیں (بروقت) حوض پر لے گیا، انہوں نے پانی پینا شروع کیا تو صاف پانی پی لیا اور گدلا پانی چھوڑ دیا۔ تو صاف پانی تو تم لوگوں کے لئے ہے اور گدلا پانی ان (سالاروں) کے لئے؟“

امام احمد رحمۃ اللہ علیہ نے اس سے زیادہ تفصیل سے یہ واقعہ روایت کیا ہے۔ اس روایت کے مطابق حضرت عوف بن مالک اشجعی رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ہم شام کی طرف جہاد کے لئے گئے، حضرت خالد بن ولید رضی اللہ علیہ کو ہمارا امیر مقرر کیا گیا۔ عوف فرماتے ہیں: حمیر کی امدادی فوج کا ایک آدمی ہمارے ساتھ آ ملا۔ وہ ہمارے خیمہ میں آ گیا۔ اس کے

پاس صرف ایک تلوار تھی اور کوئی ہتھیار نہ تھا۔ ایک مسلمان نے ایک اونٹ ذبح کیا، اس نے کسی نہ کسی طرح اس کی کھال کا ڈھال کی شکل کا ایک ٹکڑا حاصل کر لیا۔ اس نے اسے زمین پر بچھا کر آگ جلا کر خشک کر لیا۔ پھر ڈھال کی طرح اس کو ایک دستہ لگا دیا۔ پھر ایسا ہوا کہ دشمنوں سے ہماری مڈھ بھینٹ ہو گئی۔ ان میں رومی بھی تھے اور قضاہ قبیلے کے عربی بھی۔ انہوں نے ہم سے بڑی شدید جنگ کی۔ ان کی فوج میں ایک رومی سرخ گھوڑے پر سوار تھا، جس کی کاٹھی پر سونا لگا ہوا تھا، اس کی پیٹی پر بھی بہت سا سونا لگا ہوا تھا، اور تلوار بھی ایسی ہی تھی۔ وہ مسلمانوں پر حملے کرنے لگا اور اپنے ساتھیوں کی حوصلہ افزائی کرنے لگا۔ مسلمانوں کی امدادی فوج کا وہ مجاہد اس رومی کی تاک میں رہا، حتیٰ کہ جب وہ اس کے پاس سے گزرا تو اس پر پیچھے سے حملہ کر دیا، اس کی تلوار گھوڑے کی ٹانگ پر لگی، وہ آدمی گر گیا۔ مجاہد نے اس پر تلوار کے وار کر کے اسے قتل کر دیا۔ جب اللہ تعالیٰ نے مسلمانوں کو فتح نصیب فرمائی، تو اس نے اپنے سامان کا مطالبہ کیا (جو مقتول کافر سے حاصل ہوا تھا) لوگوں نے گواہی دی کہ اسی نے اس رومی کو قتل کیا ہے۔ حضرت خالد رضی اللہ عنہ نے اسے کچھ سامان دیا، باقی روک لیا۔ جب وہ حضرت عوف رضی اللہ عنہ کے خیمے میں آیا تو یہ بات بتائی۔ حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے کہا: دوبارہ ان کے پاس جائیے، وہ باقی سامان بھی دے دیں گے۔ وہ دوبارہ گیا، لیکن حضرت خالد بن ولید رضی اللہ عنہ نے اس کا مطالبہ تسلیم کرنے سے انکار کر دیا۔ حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے کہا: حضرت خالد رضی اللہ عنہ کے پاس گئے اور فرمایا: کیا آپ کو معلوم نہیں کہ رسول اللہ کا یہ فیصلہ ہے کہ سلب (مقتول کا ذاتی سامان) قاتل کے لئے ہوتا ہے؟ خالد رضی اللہ عنہ نے فرمایا: میں سمجھتا ہوں کہ یہ سامان اس کے لئے بہت زیادہ ہے۔ حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ”اگر میں نے جناب رسول اللہ کی زیارت کی (یعنی جب بھی خدمت نبوی میں حاضر ہوا) تو یہ واقعہ ضرور عرض کروں گا۔“

جب وہ مجاہد مدینہ آیا تو حضرت عوف رضی اللہ عنہ کے کہنے پر اس نے نبی اکرمؐ سے شکایت کی۔ آنحضرتؐ نے خالد رضی اللہ عنہ کو بلا لیا۔ (جب وہ آئے تو) عوف رضی اللہ عنہ (مجلس میں) بیٹھے ہوئے تھے۔ رسول اللہؐ نے ارشاد فرمایا: ”خالد! آپ نے اس شخص کو اس کے مقتول کا سامان کیوں نہیں دیا؟“ انہوں نے عرض کیا: ”یا رسول اللہ! میرا خیال تھا کہ وہ بہت زیادہ ہے۔“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”وہ اسے دے دیجئے!“۔ (آنحضرتؐ کے پاس سے اٹھ کر) خالد رضی اللہ عنہ عوف رضی اللہ عنہ کے پاس سے گزرے تو عوف رضی اللہ عنہ نے ان کی چادر کھینچی اور (حمیری صحابی کو مخاطب کرتے ہوئے) کہا: میں نے تمہارے لئے رسول اللہؐ سے جو بات عرض کی تھی اس کا تمہیں فائدہ پہنچ جائے گا۔“ جناب رسول اللہؐ نے یہ بات سن لی۔ آنحضرتؐ نے غضبناک ہو کر فرمایا: ”خالد! اسے مت دینا۔ کیا تم میرا لحاظ کر کے میرے (مقرر کردہ) امیروں کو نہیں چھوڑ سکتے؟ تمہاری اور ان (امراء) کی مثال تو ایسے ہے جیسے کسی شخص کو اونٹ یا بکریاں چرانے کی ذمہ داری سونپی گئی، اس نے انہیں چرایا، پھر ان کو پانی پلانے کے لئے اچھی جگہ تلاش کی، پھر انہیں (وہاں بنے ہوئے) حوض پر لے گیا، انہوں نے پانی پینا شروع کر دیا، اور (سارا) صاف پانی پی لیا، گدلا پانی چھوڑ دیا۔ (تمہاری حالت بھی یہی ہے کہ) صاف پانی تو تمہارے لئے ہے اور گدلا ان کے لئے!“۔

ہم دیکھتے ہیں کہ جب حضرت خالد رضی اللہ عنہ سے اجتہادی غلطی سرزد ہوئی کہ انہوں نے قاتل کو زیادہ سلب نہیں دیا، تو نبی اکرمؐ نے حق دار کو اس کا حق دیئے جانے کا حکم دے کر اس غلطی کا ازالہ کر دیا۔ لیکن حضور علیہ السلام نے جب یہ بنا کہ حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ کا مذاق اڑاتے ہوئے حمیری صحابی سے کہا کہ میں نے تجھ سے جو کچھ کہا تھا، کیا میں نے وہ کام رسول اللہؐ سے کروا دیا یا نہیں؟ تو آنحضرتؐ نے ناراضگی کا اظہار فرمایا۔ اور حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ کی چادر کھینچی تھی جب

وہ ان کے پاس سے گزر رہے تھے۔ چنانچہ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”خالد! اسے مت دینا۔“ اس کا مقصد یہ تھا کہ امیر اور قائد پر اعتماد بحال رکھا جائے، کیونکہ لوگوں میں ان کے مقام کو قائم رکھنے میں واضح فوائد موجود ہیں۔

یہاں ایک اشکال پیش آتا ہے۔ وہ یہ ہے کہ جب قاتل سلب کا مستحق تھا تو آنحضرتؐ نے اس کا حق کیوں روک لیا؟

امام نووی رحمۃ اللہ علیہ نے اس اشکال کے دو جواب دیئے ہیں۔

۱۔ ممکن ہے نبی اکرمؐ نے بعد میں قاتل کو مقتول کا سامان (سلب) دلوا دیا ہو۔ اس کو سلب دلوانے میں تاخیر کا مقصد اسے اور عوف بن مالک رضی اللہ عنہ کو متنبیہ کرنا تھا، کیونکہ انہوں نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ کے بارے میں نامناسب الفاظ استعمال کئے اور اس طرح لشکر کے قائد اور انہیں قائد مقرر کرنے والے کے احترام کے منافی رویہ اختیار کیا۔

۲۔ ممکن ہے سلب کے مالک نے اپنی خوشی اور اختیار سے اپنا وہ حق چھوڑ دیا ہو اور اسے عام مسلمانوں کا حق قرار دے دیا ہو۔ اس کا مقصد حضرت خالد رضی اللہ عنہ کی دل شکنی کا ازالہ تھا اور اس میں مصلحت یہ تھی کہ لوگوں کے دلوں میں امیروں کا احترام قائم رہے۔

جس شخص کے ساتھ نامناسب رویہ اختیار کیا گیا ہو اس کا مقام بحال کرنے کی ایک اور مثال مسند احمد کی یہ حدیث ہے جو حضرت ابوالطفیل عامر بن واثلہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ ایک آدمی کچھ لوگوں کے پاس سے گزرا اور انہیں سلام کیا، انہوں نے سلام کا جواب دیا۔ جب وہ آگے گزر گیا تو اہل مجلس میں سے ایک شخص بولا: ”اللہ کی قسم! میں تو اس (گزرنے والے) آدمی سے اللہ کے لئے نفرت کرتا ہوں۔“ اہل مجلس نے کہا: ”اللہ کی قسم! تو نے بہت بری بات کہی۔ ہم ضرور اسے بتائیں گے۔“ (اس کے بعد انہوں نے اپنے میں سے ایک شخص کو کہا) ”اے فلاں! اٹھ کر اسے بتاؤ!“۔ ان کے بھیجے ہوئے آدمی نے اس سے مل کر

اسے یہ بات بتائی۔

وہ شخص وہیں سے واپس ہو کر جناب رسول اللہ کی خدمت میں پہنچ گیا اور عرض کیا: ”اے اللہ کے رسول! میں مسلمانوں کی ایک مجلس کے پاس سے گزرا، ان میں فلاں شخص بھی موجود تھا، میں نے انہیں سلام کیا، انہوں نے جواب دیا۔ جب میں آگے گزر گیا تو ان میں سے ایک آدمی نے مجھ تک پہنچ کر مجھے بتایا کہ فلاں نے کہا ہے: اللہ کی قسم! میں اس آدمی سے اللہ کے لئے نفرت کرتا ہوں۔ اسے بلا کر دریافت کیجئے وہ مجھ سے کس بنیاد پر بغض رکھتا ہے“ رسول اللہ نے اسے بلایا اور اس سے وہ بات دریافت کی جو اس شخص نے بتائی تھی۔ اس نے اعتراف کیا اور کہا: ”اللہ کے رسول! میں نے واقعی یہ بات کہی ہے“۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”تم اس سے کیوں بغض رکھتے ہو؟“۔ اس نے کہا: ”میں اس کا ہمسایہ ہوں اور اس سے خوف واقف ہوں۔ اللہ کی قسم! میں نے اسے اس (فرض) نماز کے سوا کوئی نماز پڑھتے نہیں دیکھا جو ہر نیک و بد پڑھتا ہی ہے“۔ اس آدمی نے کہا: ”اے اللہ کے رسول! اس سے دریافت کیجئے کیا میں نے کبھی نماز وقت سے تاخیر کر کے پڑھی ہے؟ یا کبھی بری طرح سے وضو کیا ہے؟ یا نماز کے رکوع سجود صحیح انداز سے ادا نہیں کیے؟“ رسول اللہ نے اس (شکایت کرنے والے) سے پوچھا تو اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ پھر کہا: ”اللہ کی قسم! یہ مہینہ (رمضان) جس میں نیک و بد سب روزے رکھتے ہیں، اس کے علاوہ میں نے اسے کبھی روزہ رکھتے نہیں دیکھا“۔ اس نے کہا: ”یا رسول اللہ! کیا اس نے کبھی دیکھا ہے کہ میں نے رمضان میں روزہ چھوڑا ہو؟ یا اس کا حق ادا کرنے میں کوتاہی کی ہو؟“ رسول اللہ نے پوچھا تو اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ پھر کہا: ”اللہ کی قسم! میں نے اسے کبھی کسی سائل کو کچھ دیتے نہیں دیکھا، نہ کسی نیکی کے کام میں فی سبیل اللہ خرچ کرتے دیکھا ہے، سوائے اس زکوٰۃ کے جو ہر نیک و بد ادا کرتا ہے“۔ اس نے کہا: ”یا رسول اللہ! اس سے پوچھئے کیا میں نے زکوٰۃ میں سے کبھی کوئی

چیز چھپائی ہے؟ یا اس کی ادائیگی میں لیت و لعل کی ہے؟“ رسول اللہ نے اس سے یہ بات پوچھی تو اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ پھر آنحضرت نے شکایت کرنے والے سے فرمایا: ”جاؤ“ کیا معلوم وہ تم سے بہتر ہو۔“

یہ بات بہت اہم ہے کہ غلطی کرنے والا جب اپنی غلطی سے رجوع کر کے توبہ کرنے لے تو پھر اس کے مقام و مرتبہ کا مناسب خیال رکھا جائے تاکہ وہ راہ راست پر قائم رہ کر لوگوں کے ساتھ حسب معمول زندگی گزار سکے۔ وہ مخزومی خاتون جس کا ہاتھ چوری کے جرم میں کاٹ دیا گیا تھا اس کے واقعہ میں حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے یہ بھی فرمایا ہے: ”بعد میں وہ خاتون اچھے انداز سے تائب ہو گئیں اور انہوں نے شادی کر لی۔ اس کے بعد وہ میرے پاس آیا کرتی تھیں تو انہیں جو کام ہوتا میں رسول اللہ کی خدمت میں عرض کر دیا کرتی تھی۔“

### ۲۱۔ مشترکہ غلطی میں فریقین کو تنبیہ کرنا

اکثر اوقات ایسا ہوتا ہے کہ غلطی میں دونوں فریق شریک ہوتے ہیں اور جس شخص کے حق میں غلطی ہوئی ہوتی ہے خود وہ بھی غلطی پر ہوتا ہے اگرچہ ایک فریق کی غلطی دوسرے سے زیادہ ہو۔ اس صورت میں غلطی سے تعلق رکھنے والے دونوں فریقوں کو تنبیہ یا نصیحت کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کی ایک مثال درج ذیل ہے۔

حضرت عبداللہ بن اونی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ حضرت عبدالرحمن بن عوف رضی اللہ عنہ نے جناب رسول اللہ کی خدمت میں حضرت خالد بن ولید رضی اللہ عنہ کی شکایت کی۔ نبی اکرم نے فرمایا: ”خالد! جنگ بدر میں شریک ہونے والے ایک آدمی کو تکلیف نہ پہنچاؤ اگر آپ احد پہاڑ کے برابر بھی سونا خرچ کر دیں تو اس کے عمل (کے برابر ثواب) کو نہیں پہنچ سکتے۔“

انہوں نے عرض کیا: ”لوگ مجھے نامناسب باتیں کہہ دیتے ہیں تو میں بھی جواب دے

دیتا ہوں۔“ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”خالد کو تکلیف نہ پہنچاؤ، وہ اللہ کی تلواروں میں سے ایک تلوار ہے جو اس نے کافروں پر مسلط کر دی ہے۔“

۲۲۔ غلطی کرنے والے سے متاثرہ فریق سے معذرت کا مطالبہ کرنا

حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے، انہوں نے فرمایا: عرب لوگ سفر میں ایک دوسرے کی خدمت کیا کرتے تھے۔ (ایک سفر میں) حضرت ابو بکر اور حضرت عمر رضی اللہ عنہما کے ساتھ ایک آدمی تھا، جو ان کی خدمت کرتا تھا۔ (ایک بار ایسا ہوا کہ) وہ دونوں سو گئے، جب جاگے تو اس شخص نے ابھی ان کے لئے کھانا تیار نہیں کیا تھا۔ ان حضرات میں سے ایک نے دوسرے سے کہا: ”یہ شخص بہت سوتا ہے۔“ پھر اسے جگایا اور کہا: ”رسول اللہ کی خدمت میں حاضر ہو کر کہنا: ابو بکر اور عمر سلام عرض کرتے ہیں اور سالن مانگ رہے ہیں۔“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”ان دونوں کو سلام کہنا اور انہیں بتانا کہ وہ سالن کھا تو چکے ہیں۔“ (جب انہیں یہ پیغام ملا تو) وہ فوراً گھبرائے ہوئے نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور کہا: ”اے اللہ کے رسول! ہم نے آپ کی خدمت میں سالن کے لئے آدمی بھیجا تو آپ نے ارشاد فرمایا: وہ سالن کھا چکے ہیں، ہم نے کون سا سالن کھا لیا ہے؟“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”تم نے اپنے بھائی کا گوشت کھایا ہے، اللہ کی قسم! جس کے ہاتھ میں میری جان ہے، مجھے تمہارے دانتوں میں اس کا گوشت نظر آ رہا ہے۔“ (یعنی جس کی غیبت کی تھی، اس کا گوشت دانتوں میں لگا ہوا ہے۔) ان دونوں نے عرض کیا: ”ہمارے لئے مغفرت کی دعا فرمائیے۔“ حضورؐ نے ارشاد فرمایا: ”وہی تمہارے لئے بخشش کی دعا کرے۔“

۲۳۔ غلطی کرنے والے کو متاثرہ فریق کی فضیلت یاد دلانا، تاکہ وہ نادوم ہو کر

معذرت کر لے

جب حضرت ابو بکر اور حضرت عمر رضی اللہ عنہما کے درمیان کچھ تلخ کلامی ہو گئی تھی، تو نبی

اکرم نے ایسے ہی کیا تھا۔ امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے اپنی ”صحیح“ کی ”کتاب التفسیر“ میں حضرت ابو برداء رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے، انہوں نے فرمایا: حضرت ابو بکر اور حضرت عمر رضی اللہ عنہما کے درمیان کچھ بات چیت ہو رہی تھی کہ (کسی بات کی وجہ سے) عمر رضی اللہ عنہ ابو بکر رضی اللہ عنہ سے ناراض ہو گئے اور غصے کی حالت میں ان کے پاس سے چلے آئے۔ ابو بکر رضی اللہ عنہ ان کے پیچھے پیچھے آئے اور ان سے درخواست کی کہ ان کے لئے اللہ سے بخشش کی دعا کریں، انہوں نے یہ بات نہ مانی، بلکہ اندر داخل ہو کر دروازہ بند کر لیا۔ حضرت ابو بکر رضی اللہ عنہ جناب رسول اللہ کی خدمت میں حاضر ہو گئے۔ حضرت ابو برداء رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ہم بھی خدمت اقدس میں حاضر تھے۔ جناب رسول اللہ نے (انہیں دیکھتے ہی) فرمادیا: ”تمہارے اس ساتھی کا تو (کسی سے) جھگڑا ہو گیا ہے“۔ حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو بھی اپنے طرز عمل پر ندامت محسوس ہوئی، وہ آئے اور سلام کر کے نبی اکرم کے پاس بیٹھ گئے اور جناب رسول اللہ کو پوری بات بتائی۔ آنحضرت کو غصہ آ گیا ابو بکر رضی اللہ عنہ نے کہنا شروع کر دیا: ”یا رسول اللہ! بخدا، میری ہی زیادہ غلطی تھی“۔ رسول اللہ نے فرمایا: ”کیا تم لوگ میرا لحاظ کر کے میرے ساتھی کو نہیں چھوڑ سکتے؟ کیا تم لوگ میرا لحاظ کر کے میرے ساتھی کو نہیں چھوڑ سکتے؟ میں نے کہا: لوگو! میں تم سب کی طرف اللہ کا پیغام رساں بن کر آیا ہوں۔ (اس وقت) تم سب نے کہا: آپ غلط کہتے ہیں اور ابو بکر نے کہا: آپ نے سچ فرمایا“۔

صحیح بخاری ہی میں کتاب المناقب میں بھی یہ واقعہ حضرت ابو برداء رضی اللہ عنہ سے مروی ہے۔ وہ فرماتے ہیں: میں نبی اکرم کے پاس بیٹھا تھا کہ ابو بکر رضی اللہ عنہ آ گئے، انہوں نے اپنے کپڑے کا کنارہ پکڑا ہوا تھا حتیٰ کہ ان کا گھٹنا ظاہر ہو رہا تھا۔ نبی اکرم نے فرمایا: ”تمہارے ساتھی کا جھگڑا ہو گیا ہے“۔ (اتنے میں وہ حضور تک آ پہنچے) انہوں نے سلام کیا



اور کہا: ”میرے اور ابن خطاب کے درمیان کچھ بات چیت ہوگئی میں جلد بازی میں انہیں کچھ کہہ بیٹھا پھر مجھے ندامت ہوئی میں نے انہیں کہا کہ مجھے معاف کر دیں انہوں نے انکار کر دیا تب میں آپ کی خدمت میں حاضر ہو گیا ہوں۔“ اللہ کے رسول نے تین بار فرمایا: ”ابوبکر! اللہ تیری مغفرت فرمائے۔“ اس کے بعد حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو ندامت محسوس ہوئی وہ ابوبکر رضی اللہ عنہ کے گھر پہنچے اور پوچھا: ”یہاں ابوبکر ہیں؟“ گھر والوں نے کہا: ”جی نہیں۔“ وہ نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور سلام عرض کیا۔ نبی اکرمؐ کے چہرہ مبارک پر غصہ کے آثار ظاہر ہوئے حتیٰ کہ ابوبکر رضی اللہ عنہ ڈر گئے۔ انہوں نے گھٹنوں کے بل بیٹھ کر دوبارہ کہا: ”یا رسول اللہ! اللہ کی قسم! میری غلطی زیادہ تھی۔“ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ”اللہ نے مجھے تمہاری طرف مبعوث کیا۔ تم لوگوں نے کہا: آپ غلط کہتے ہیں۔ ابوبکر نے کہا: حضورؐ سچے ہیں۔ اس نے اپنی جان اور مال کے ساتھ میری دلجوئی کی۔ تو کیا تم میرے لئے میرے ساتھی سے درگزر کر سکتے ہو؟“ آپ نے دوبار یہ جملہ ارشاد فرمایا۔ اس کے بعد کبھی کسی نے ابوبکر رضی اللہ عنہ کا دل نہیں دکھایا۔

۲۴۔ فریقین کے درمیان مداخلت کر کے جذبات ٹھنڈے کرنا تاکہ فتنہ بڑھنے

سے پہلے ختم ہو جائے

جناب رسول اللہؐ نے متعدد مواقع پر یہ پالیسی اختیار فرمائی ہے کہ جب مسلمانوں میں لڑائی کی نوبت آئی تو آنحضرتؐ نے مداخلت کر کے معاملہ رفع دفع کر دیا۔ جب منافقوں نے حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا پر ناپاک بہتان لگایا تھا اس واقعہ کی تفصیل میں مذکور ہے۔

اس دن رسول اللہؐ کنبر پر کھڑے ہوئے اور عبد اللہ بن ابی کے بارے میں فرمایا: ”اے مسلمانو! کون ہے جو اس شخص کی چیزہ دستیوں سے میری عزت بچائے جس نے مجھے میرے گھر والوں کے بارے میں تکلیف پہنچائی ہے؟ اللہ کی قسم! میں اپنے اہل کے بارے میں

صرف بھلائی ہی جانتا ہوں (ان کا کوئی گناہ یا غلطی نہیں جانتا) اور ان لوگوں نے جس شخص کا نام لیا ہے اس کے بارے میں بھی صرف بھلائی ہی جانتا ہوں۔ وہ کبھی میری غیر موجودگی میں میرے گھر نہیں آیا۔ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: قبیلہ بنی عبدالاشھل سے تعلق رکھنے والے صحابی حضرت سعد بن معاذ رضی اللہ عنہ نے اٹھ کر عرض کیا: ”یا رسول اللہ! میں حاضر ہوں۔ اگر وہ (میرے) قبیلہ اوس سے ہے تو میں اس کی گردن اڑا دوں گا۔ اور اگر وہ ہمارے برادر قبیلہ خزرج سے ہے تو بھی آپ حکم فرمائیں ہم تعیل کریں گے۔“ (یہ بات سن کر) قبیلہ خزرج کا ایک آدمی اٹھا، حضرت حسان رضی اللہ عنہ کی والدہ اس کے گھرانے سے تعلق رکھتی تھیں اور اس کی چچا زاد تھیں، یہ صاحب خزرج کے سردار حضرت سعد بن عبادہ رضی اللہ عنہ تھے۔ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: ویسے تو وہ نیک آدمی تھے، لیکن (اس دن) قبیلہ کی حمیت جوش میں آگئی۔ انہوں نے سعد بن معاذ رضی اللہ عنہ سے کہا: ”تم غلط کہتے ہو، تم اسے ہرگز قتل نہیں کر سکتے۔ اگر وہ تمہارے قبیلہ سے ہوتا تو تمہیں اس کا قتل ہونا کبھی پسند نہ ہوتا۔“ سعد بن معاذ رضی اللہ عنہ کے چچا زاد بھائی حضرت اسید بن حضیر رضی اللہ عنہ نے اٹھ کر کہا: ”تم غلط کہتے ہو اللہ کی قسم! ہم اسے ضرور قتل کریں گے۔ تم تو منافق ہو جو منافقوں کی حمایت کرتے ہو۔“ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: چنانچہ دونوں قبیلے اوس اور خزرج غصے میں آگئے حتیٰ کہ معلوم ہوتا تھا کہ آپس میں لڑ پڑیں گے اور رسول اللہؐ منبر پر کھڑے تھے۔ آپ انہیں سمجھاتے بجاتے رہے حتیٰ کہ وہ لوگ خاموش ہو گئے۔

اسی طرح ایک بار نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم بنی عمرو بن عوف کے لوگوں میں صلح کرانے ان کے محلے میں تشریف لے گئے حتیٰ کہ اس کی وجہ سے مسجد نبویؐ میں نماز باجماعت میں تاخیر ہو گئی۔ یہ واقعہ صحیحین میں موجود ہے۔ سنن نسائی میں یہی واقعہ حضرت سہل بن سعد ساعدی رضی اللہ عنہ سے مروی ہے، وہ فرماتے ہیں: ایک بار انصار کے دو گھرانوں کے مابین کچھ تلخ

کلامی ہوگئی بات یہاں تک بڑھی کہ دونوں گروہوں نے ایک دوسرے کی طرف پتھر پھینکے۔ نبی اکرم ان میں صلح کرانے کے لئے تشریف لے گئے۔ نماز کا وقت ہوا تو حضرت بلال رضی اللہ عنہ نے اذان دی اور رسول اللہ کا انتظار کرنے لگے۔ آنحضرت تشریف نہ لائے تو بلال رضی اللہ عنہ نے اقامت کہی اور ابو بکر صدیق رضی اللہ عنہ نماز پڑھانے کے لئے آگے کھڑے ہو گئے..... الخ

مسند احمد میں حضرت اہل بن سعد رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ کی خدمت میں ایک شخص حاضر ہوا اور اس نے عرض کیا: بنو عمرو بن عوف کی آپس میں لڑائی ہوگئی ہے اور انہوں نے ایک دوسرے کی طرف پتھر پھینکے ہیں تو رسول اللہ ان میں صلح کرانے کے لئے روانہ ہو گئے..... الخ

### ۲۵- غلطی پر غصے کا اظہار

جب اصلاح کرنے والا یا عالم آدمی ایک غلط کام ہوتا دیکھے یا کسی سے غلط بات سنے تو ناراضگی کا اظہار کر سکتا ہے خاص طور پر جب کہ غلطی کا تعلق عقیدے سے ہو اس کی ایک مثال تقدیر کے بارے میں بحث اور قرآن کے بارے میں اختلاف ہے۔ سنن ابن ماجہ میں حضرت عمرو بن شعیب رحمۃ اللہ علیہ سے روایت ہے انہوں نے اپنے والد حضرت شعیب بن محمد رحمۃ اللہ علیہ سے روایت کیا اور انہوں نے اپنے دادا حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے بیان فرمایا کہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس تشریف لائے تو وہ تقدیر کے متعلق بحث کر رہے تھے۔ غصہ کی وجہ سے آنحضرت کا چہرہ مبارک اس طرح (سرخ) ہو گیا جیسے انار کے (سرخ) دانے نچوڑ دیئے گئے ہوں۔ آپ نے فرمایا: ”کیا تمہیں اس کام کا حکم دیا گیا ہے؟“ یا فرمایا: ”کیا تمہیں اس کام کے لئے پیدا کیا گیا ہے کہ قرآن مجید کی آیات کو باہم ٹکرانے لگو؟ تم سے پہلی امتیں بھی اسی وجہ سے تباہ ہوئی تھیں“۔ حضرت عبداللہ بن

عمر رضی اللہ عنہما نے فرمایا: مجھے اس بات سے بہت خوشی ہوئی کہ میں اس مجلس میں موجود نہیں تھا۔ ابن ابی عاصم نے اپنی تصنیف ”کتاب السنۃ“ میں یہ روایت درج کی ہے کہ جناب رسول اللہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے پاس تشریف لائے تو وہ تقدیر کے بارے میں بحث کر رہے تھے۔ کوئی ایک آیت کو اپنے موقف کے حق میں پیش کر رہا تھا، کوئی دوسری آیت سے اپنا موقف ثابت کرنا چاہتا تھا۔ آپ کا چہرہ مبارک اسی طرح ہو گیا گویا اس پر انار کے دانے بکھرے ہوئے ہیں۔ فرمایا: ”کیا تمہیں اس کام کے لئے پیدا کیا گیا ہے؟ یا تمہیں اس کا حکم دیا گیا ہے؟ اللہ کی کتاب کو باہم مت ٹکراؤ۔ دیکھو تمہیں جس کام کا حکم دیا گیا ہے اس کی پیروی کرو اور جس کام سے منع کیا گیا ہے اس سے پرہیز کرو۔“

بنیادی مسائل میں غلطی پر تنبیہ کرتے ہوئے ناراضگی کا اظہار کرنے کی ایک مثال حضرت عمر رضی اللہ عنہ کا وہ واقعہ ہے جس سے علم کے ماخذ کا مسئلہ واضح ہو جاتا ہے۔ مسند احمد میں حضرت جابر بن عبد اللہ رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو اہل کتاب میں سے کسی کے پاس سے ایک کتاب مل گئی وہ نبی اکرم کو پڑھ کر سنانے لگے تو حضور علیہ السلام غضبناک ہو گئے اور فرمایا: ”خطاب کے بیٹے! کیا تم لوگ بھی اس (شریعت) کے بارے میں ٹانک ٹوئیاں مارو گے؟ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے میں تمہارے پاس اجلی اور صاف شفاف شریعت لے کر آیا ہوں۔ تم ان (اہل کتاب) سے کچھ نہ پوچھو، ممکن ہے وہ تمہیں صحیح بات بتائیں اور تم اس کو جھٹلا دو یا وہ غلط بات بتائیں اور تم اسے سچ مان لو۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے اگر موسیٰ علیہ السلام زندہ ہوتے تو انہیں بھی میری پیروی کے بغیر چارہ نہ ہوتا۔“

داری نے بھی یہ حدیث حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے روایت کی ہے کہ عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ تورات کا ایک نسخہ لے آئے اور کہا: ”اے اللہ کے رسول! یہ تورات کا نسخہ ہے۔“

آنحضرتؐ خاموش ہو گئے۔ عمر رضی اللہ عنہ نے پڑھنا شروع کر دیا اور رسول اللہؐ کا چہرہ مبارک متغیر ہونا شروع ہو گیا۔ حضرت ابو بکر رضی اللہ عنہ نے کہا: عمر تو گم ہو جائے، تم رسول اللہؐ کے چہرہ مبارک کی کیفیت نہیں دیکھ رہے؟“ عمر رضی اللہ عنہ نے آنحضرتؐ کے روئے اقدس پر نظر ڈالی تو (فوراً) بول اٹھے:

اعوذ باللہ من غضب اللہ و غضب رسوله رضينا بالله ربنا

و بالا سلام دینا و بمحمد نبیا۔

”اللہ کی ناراضگی سے اور اس کے رسول کی ناراضگی سے اللہ کی پناہ میں آتا ہوں۔ ہم اللہ کے رب ہونے پر اسلام کے دین ہونے پر اور محمدؐ کے نبی ہونے پر راضی ہیں۔“  
رسول اللہؐ نے فرمایا:

والذی نفس محمد بیده لو بددا لکم موسیٰ فاتبعتمود و

ترکتونی لضللتکم عن سواء السبیل و لو کان حیا و

ادرک نبوتی لا تبعنی۔

”قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمدؐ کی جان ہے اگر موسیٰؑ بھی تمہارے سامنے آجائیں اور تم مجھے چھوڑ کر ان کی پیروی کرنے لگو تو سیدھے راستے سے بھٹک جاؤ گے۔ اگر وہ زندہ ہوتے اور میری نبوت کا زمانہ پاتے تو ضرور میری پیروی کرتے۔“

اس حدیث کی تائید حضرت ابو ذر رضی اللہ عنہ کی حدیث سے بھی ہوتی ہے۔ انہوں نے فرمایا: حضرت عمر رضی اللہ عنہ تورات کے کچھ ورق لے کر رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور کہا: ”یہ تورات کے کچھ ورق ہیں جو مجھے بنو زریق سے تعلق رکھنے والے اپنے ایک دوست سے ملے ہیں۔“ جناب رسول اللہؐ کے چہرہ مبارک کی کیفیت تبدیل ہو گئی (یعنی غصہ کے آثار ظاہر ہو گئے)۔ حضرت عبد اللہ بن زید رضی اللہ عنہ۔ جنہیں نبیؐ میں

اذان دکھائی گئی تھی۔ انہوں نے فرمایا: ”کیا اللہ نے تمہاری عقل ختم کر دی ہے؟ کیا تم اللہ کے رسول کے چہرہ مبارک کی کیفیت نہیں دیکھ رہے؟“ حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے کہا: ”ہم اللہ کی ربوبیت پر اسلام کے دین ہونے پر محمد کی نبوت پر اور قرآن کی امامت پر راضی ہیں۔“ جناب رسول اللہ کی ناراضگی ختم ہو گئی۔ پھر آپ نے فرمایا: ”قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمد کی جان ہے، اگر موسیٰ علیہ السلام تمہارے درمیان موجود ہوں، پھر تم ان کی پیروی کرنے لگو اور مجھے چھوڑ دو، تو بہت زیادہ گمراہ ہو جاؤ گے۔ امتوں میں سے تم میرے حصہ میں آئے ہو اور نبیوں میں سے میں تمہارے حصہ میں آیا ہوں۔“

اس واقعہ سے مرئی کا ایسا کردار سامنے آتا ہے جسے حاضرین کی تائید حاصل ہے جنہوں نے مرئی کے چہرہ کے تاثرات دیکھ کر ایک موقف اختیار کیا ہے۔ ظاہر ہے کہ جسے نصیحت کرنا مقصود ہے وہ جب ان تمام امور کو بیک وقت ملاحظہ کرتا ہے تو اس کے دل پر بہت گہرا اثر ہوتا ہے۔ اگر مندرجہ بالا واقعہ کا تفصیل سے جائزہ لیا جائے تو اس میں مندرجہ ذیل مراحل نظر آتے ہیں:

- ۱- غلطی سامنے آنے پر جناب رسول اللہ پر اس کا شدید اثر ہوا اور کلام فرمانے سے پہلے ہی آنحضرت کے چہرہ مبارک پر ناراضگی کے آثار ظاہر ہو گئے۔
- ۲- حضرت ابو بکر صدیق رضی اللہ عنہ اور حضرت عبداللہ بن زید رضی اللہ عنہ نے اس چیز کو فوراً محسوس فرمایا اور حضرت عمر رضی اللہ عنہ کی توجہ اس طرف مبذول کرائی۔
- ۳- حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو اپنی غلطی کا احساس ہو گیا اور انہوں نے فوراً اصلاح کر کے معذرت کی اور اللہ اور اس کے رسول کے غضب سے اللہ کی پناہ طلب کرتے ہوئے اس بنیادی اصول کا اظہار فرما دیا کہ انہیں اللہ اور اس کے رسول کی خوشنودی مطلوب ہے اور وہ دین اسلام سے خوش ہیں۔

۴- نبی اکرمؐ نے جب دیکھا کہ عمر رضی اللہ عنہ نے اپنی غلطی محسوس فرمائی ہے اور اس سے رجوع کر لیا تو حضور علیہ السلام کا چہرہ مبارک خوشی سے دکنے لگا۔

۵- نبی اکرمؐ نے اس پر تبصرہ کرتے ہوئے بنیادی اصول کی تائید فرمائی اور اس کی تاکید فرماتے ہوئے یہ واضح کیا کہ نبی اکرمؐ کی شریعت کی پیروی واجب ہے اور علم کے دوسرے نام نہاد مآخذ سے بچنا ضروری ہے۔

غلط کام دیکھ کر آنحضرتؐ کے ناراض ہو جانے کی ایک اور مثال صحیح بخاری میں مذکور وہ واقعہ ہے جو حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ نبی اکرمؐ نے قبلہ کی طرف (دیوار پر) بلغم لگا دیکھا، حضورؐ کو یہ دیکھ کر بہت افسوس ہوا حتیٰ کہ آپؐ کے چہرہ مبارک سے اس کا اظہار ہوا۔ آپؐ نے اٹھ کر اپنے ہاتھ سے اسے کھرچ دیا اور فرمایا:

”جب کوئی نماز میں کھڑا ہوتا ہے تو وہ اپنے رب سے باتیں کر رہا ہوتا ہے اور اس کا رب اس کے اور قبلہ کے درمیان ہوتا ہے۔ اس لئے کسی کو قبلہ کی طرف ہرگز نہیں تھوکننا چاہئے بلکہ بائیں طرف یا پاؤں کے نیچے تھوکننا چاہئے۔“ پھر آپؐ نے اپنی چادر کا ایک کونا پکڑ کر اس میں تھوکا اور اس کے ایک حصہ کو دوسرے پر پلٹ دیا اور فرمایا: ”یا اس طرح کر لے۔“

نبی اکرمؐ کو جب ایک غلطی کا علم ہوا جس کے نتیجے میں ایک خرابی پیدا ہو رہی تھی تو آنحضرتؐ نے اس پر ناراضگی کا اظہار فرمایا۔ اس کی مثال صحیح بخاری کی وہ حدیث ہے جو حضرت ابو مسعود انصاری رضی اللہ عنہ سے مروی ہے انہوں نے فرمایا: ایک آدمی نے جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر عرض کیا: ”یا رسول اللہ! میں تو فلاں شخص کی وجہ سے فجر کی نماز سے پیچھے رہ جاتا ہوں (باجماعت ادا نہیں کر سکتا)“ کیونکہ وہ بہت لمبی نماز پڑھاتا ہے“ میں نے نبی اکرمؐ کو وعظ کے دوران کبھی اس قدر غصے میں نہیں دیکھا جتنے اس دن ناراض ہوئے۔ پھر فرمایا:

يا ايها الناس ان منكم منقرين فايكم ماصلى بالناس فليو جز  
فان فيهم الكبير و الضعيف و ذال حاجته-

”لوگو! تم میں سے کچھ لوگ نفرت پھیلانے والے ہیں جو شخص لوگوں کو نماز پڑھائے وہ مختصر (قراءت وغیرہ) کرے ان میں بوڑھے کمزور اور کام والے بھی ہوتے ہیں۔ اگر مسئلہ پوچھنے والا آدمی حد سے زیادہ تکلف کا شکار ہو اور خواہ مخواہ سختی میں گرفتار ہو تو مفتی کا اظہار غضب بھی اسی قبیل سے ہے۔ حضرت زید بن خالد جھنسی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ایک اعرابی خدمت نبوی میں حاضر ہوا اور گری پڑی چیز کے بارے میں مسئلہ پوچھا۔ آنحضرت نے فرمایا: ”ایک سال تک اس کا اعلان کر اس کے بعد اس کا ظرف (مثلاً رقم کا بیوہ وغیرہ) اور بندھن (یعنی کسی چیز سے باندھا گیا ہے) وغیرہ یاد رکھ۔ اگر اس کا مالک آ کر تجھے (نشانیوں) بتا دے (تو ٹھیک ہے اس کی چیز اسے دے دی جائے) ورنہ اسے خرچ کر لے۔“ اس نے کہا: ”اے اللہ کے رسول! گم شدہ بکری ملے تو؟“ فرمایا: ”وہ تیری بیٹی یا تیرے بھائی کی ہے یا بھیڑیے کی ہے۔“ اس نے کہا: ”اور گم شدہ اونٹ؟“ آنحضرت کا چہرہ مبارک غصے سے تھما اٹھا فرمایا: ”تجھے اس سے کیا غرض؟ اس کی مشک اور اس کے جوتے اس کے ساتھ ہیں (چشموں سے) پانی پی لے گا اور درختوں سے (پتے وغیرہ) کھالے گا!“ غلطی واقع ہونے پر یا اس کا علم ہوتے ہی مربی کا متوازن رد عمل جس کا اثر اس کی آواز اور انداز کلام میں ظاہر ہو رہا ہو یہ اس بات کی علامت ہے کہ اس کے دل میں برائی کے خلاف نفرت موجود ہے اور وہ اس پر خاموش نہیں رہ سکتا۔ اس سے حاضرین کے دلوں میں اس برائی سے خوف پیدا ہو جاتا ہے اور مربی کی اس جذباتی کیفیت کا ان کے دلوں پر بہت اثر ہوتا ہے۔ اس کے برعکس اگر غلطی پر پردہ ڈال دیا جائے یا رد عمل ظاہر کرنے میں تاخیر کی جائے تو بعد میں اس پر تبصرہ کرنے سے مطلوبہ تاثیر حاصل نہیں ہو سکتی۔



بعض اوقات حکمت کا تقاضا یہ بھی ہو سکتا ہے کہ غلط کام اور بڑی غلطی پر مشتمل کلام پر تبصرہ اس وقت تک متاخر کر دیا جائے جب تک لوگوں کی مناسب تعداد جمع نہیں ہو جاتی۔ اس لئے کہ وہ معاملہ بہت اہم ہوتا ہے یا سامعین کی تعداد اتنی نہیں ہوتی کہ تبصرہ سے مناسب فائدہ حاصل ہو یا وہ زیادہ لوگوں تک بات پہنچا سکیں۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ دوبار تبصرہ کیا جائے، ایک بار فوری طور پر متعلقہ افراد کے سامنے وضاحت کر دی جائے اور دوسری بار مناسب وقت پر عوام کو بات سمجھا دی جائے۔

صحیح بخاری میں حضرت ابو حمید ساعدی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہ نے ایک شخص کو زکوٰۃ و صدقات کی وصولی کے لئے روانہ فرمایا۔ اپنے فرائض کی انجام دہی سے فارغ ہو کر وہ صاحب آنحضرت کی خدمت میں حاضر ہوئے اور کہا: ”یہ آپ لوگوں کا مال ہے (یعنی زکوٰۃ و صدقات) اور یہ مجھے تحائف ملے ہیں“۔ جناب رسول اللہ نے فرمایا: ”تو اپنے باپ اور اپنی ماں کے گھر میں کیوں نہ بیٹھ رہا، پھر دیکھتا کہ تجھے تحائف ملتے ہیں یا نہیں؟“ اسی شام آنحضرت نے نماز کے بعد کھڑے ہو کر اللہ کی حمد و ثنا ارشاد فرمائی جیسا کہ اس کی شان کے لائق ہے پھر فرمایا:

”اما بعد کیا وجہ ہے کہ ہم ایک شخص کو عامل مقرر کرتے ہیں تو وہ آ کر ہمیں کہتا ہے: یہ مال آپ کی عائد کردہ ڈیوٹی کی ادائیگی سے (زکوٰۃ وغیرہ جمع کر کے) حاصل ہوا ہے اور یہ مجھے تحفہ میں ملا ہے۔ وہ کیوں نہ اپنے باپ کے اور ماں کے گھر میں بیٹھ رہا، پھر دیکھتا کہ اسے تحفے ملتے ہیں یا نہیں؟ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمد کی جان ہے جو شخص اس مال میں خیانت کر کے کچھ لے گا وہ قیامت کو اسے اپنی گردن پر اٹھائے ہوئے حاضر ہوگا۔ اگر اونٹ ہے تو اسے لے کر حاضر ہوگا، اور وہ اونٹ بلبلا رہا ہوگا، اگر گائے ہے تو اسے لے کر حاضر ہوگا، اور وہ رانبھر رہی ہوگی، اگر بکری ہے تو اسے لے کر حاضر ہوگا، اور وہ میاں رہی ہوگی۔“

میں نے (اللہ کا حکم) پہنچا دیا ہے۔“

حضرت ابو حمید رضی اللہ عنہ نے فرمایا: جناب رسول اللہ نے اپنا ہاتھ اتنا بلند کیا کہ ہمیں آپ کی بغلیں نظر آنے لگیں۔“

۲۶۔ غلطی کرنے والے سے بحث نہ کرتے ہوئے اعراض کر لینا تاکہ وہ خود ہی

### اصلاح کر لے

امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت علی رضی اللہ عنہ سے روایت کی کہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم رات کے وقت اپنی بیٹی فاطمہ اور علی رضی اللہ عنہما کے پاس تشریف لائے اور فرمایا: ”تم لوگ نماز (تہجد) نہیں پڑھتے؟“ حضرت علی رضی اللہ عنہ نے کہا: ”ہماری جائیں اللہ کے ہاتھ میں ہیں وہ جب ہمیں اٹھانا (اوز جگانا) چاہے گا اٹھا دے گا۔“ ان کی یہ بات سن کر آنحضرتؐ کچھ کہے بغیر واپس پلٹ گئے۔ حضرت علی رضی اللہ عنہ نے سنا کہ نبی اکرمؐ واپس جاتے ہوئے اپنی ران پر ہاتھ مار کر فرما رہے تھے: وکان الانسان اکثر شنی جدلاً۔ ”انسان سب سے جھگڑا و مخلوق ہے۔“

۲۷۔ غلطی کرنے والے کو زبانی تنبیہ کرنا

جیسے رسول اللہ نے حضرت حاطب (بن ابی بلتعہ) رضی اللہ عنہ کو عتاب فرمایا تھا جب آپؐ کو معلوم ہوا کہ حاطب رضی اللہ عنہ نے قریش کے کافروں کو پیغام بھیجا ہے کہ مسلمان مکہ فتح کرنے کے لئے آرہے ہیں۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”حاطب! تو نے یہ کام کیوں کیا؟“ انہوں نے کہا: ”میں اللہ پر اور اس کے رسول پر ایمان رکھتا ہوں اس میں کوئی تغیر و تبدل نہیں ہوا (بات صرف اتنی ہے کہ) میں چاہتا تھا کہ ان لوگوں پر میرا کوئی احسان ہو جس کی وجہ سے اللہ تعالیٰ میرے بچوں اور مال کی حفاظت فرمائے۔“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”اس نے سچ کہا ہے لہذا اسے کوئی بری بات نہ کہنا۔“ حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ”اس نے اللہ کی رسول کی“

اور مومنوں کی خیانت کی ہے مجھے اجازت دیجئے کہ اسے قتل کر دوں۔“ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”عمر تجھے کیا معلوم کہ اللہ تعالیٰ نے بدر (کی جنگ میں شریک ہونے) والوں سے فرمایا ہے: جو چاہو کرو تمہارے لئے جنت واجب ہو چکی ہے۔“ حضرت عمر رضی اللہ عنہ کی آنکھوں میں آنسو آگئے فرمایا: ”اللہ اور اس کا رسول بہتر جانتے ہیں۔“

اس واقعہ میں تربیت کے نقطہ نظر سے عظیم نکات ہیں:

۱- نبی اکرمؐ نے اس صحابی کو تنبیہ فرمائی جن سے بہت بڑی غلطی ہو گئی تھی چنانچہ فرمایا: ”تو نے یہ کام کیوں کیا؟“

۲- غلطی کرنے والے سے وہ سب دریافت کرنا چاہئے جس کی بنا پر غلطی سرزد ہوئی، کیونکہ اس سے اس کے بارے میں اختیار کئے جانے والے موقف پر اثر پڑے گا۔

۳- جن حضرات کے بڑے کارنامے اور فضائل ہیں وہ بھی گناہوں سے معصوم نہیں۔

۴- مربی میں اپنے ساتھیوں کی غلطیاں برداشت کرنے کا حوصلہ ہونا چاہئے تاکہ وہ صحیح راہ پر قائم رہ کر اس کا ساتھ دیتے رہیں، کیونکہ مقصد ان کی اصلاح ہے نہ کہ انہیں اپنے پاس سے بھگا دینا۔

۵- تربیت کرنے والے کو اس بات کا احساس کرنا چاہئے کہ کسی ساتھی پر وقتی طور پر انسانی کمزوری کا غلبہ ہو سکتا ہے اور اگر کسی پرانے رفیق سے کوئی بڑی غلطی سرزد ہو جائے تو اس کا سختی سے مواخذہ نہ کیا جائے۔

۶- اگر غلطی کرنے والا دفاع کا مستحق ہو تو اس کا دفاع کیا جائے۔

۷- غلطی کو بہت بڑی یا معمولی قرار دیتے وقت اور غلطی کرنے والے کے بارے میں موقف طے کرتے وقت اس کی گزشتہ بڑی بڑی نیکیوں کو نظر انداز نہ کیا جائے۔

## ۲۸- غلطی کرنے والے کو ملامت کرنا

بالکل واضح غلطی پر خاموشی اختیار نہیں کی جاسکتی۔ لہذا غلطی کرنے والے کو بغیر کسی تمہید کے براہ راست ملامت کی جاسکتی ہے تاکہ وہ اپنی غلطی کا احساس کرے۔ صحیح بخاری میں حضرت علی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے وہ اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں۔

میرے پاس ایک اونٹنی تھی جو جنگ بدر کے مال غنیمت میں سے میرے حصے میں آئی تھی۔ اور نبی اکرمؐ نے خمس میں سے بھی مجھے ایک اونٹنی دی تھی۔ جب میں نے چاہا کہ جناب رسول اللہؐ کی بیٹی فاطمہ رضی اللہ عنہما کو (نکاح کے بعد) اپنے گھر لاؤں تو میں نے بنو قینقاع کے ایک سنار کے ساتھ طے کیا کہ وہ بھی میرے ساتھ چلے گا اور ہم اذخر گھاس لاکر سناروں کے ہاتھ فروخت کریں گے۔ میں اس کے ذریعے اپنے ولیمہ کا انتظام کرنا چاہتا تھا۔ ابھی میں اپنی اونٹیوں کے لئے پالان بوری اور رسیاں وغیرہ جمع کر رہا تھا اور میری اونٹیاں ایک انصاری کی دیوار کے پاس بیٹھی تھیں۔ میں جو کچھ جمع کر سکا لے کر واپس آیا تو دیکھا کہ کسی نے میری اونٹیوں کے کوہان کاٹ لئے ہیں اور پیٹ پھاڑ کر جگر نکال لئے ہیں۔ میں نے جب ان کا یہ حال دیکھا تو میری آنکھوں میں آنسو آ گئے۔ میں نے کہا: ”یہ کام کس نے کیا ہے؟“ لوگوں نے کہا: ”حمزہ بن عبدالمطلب نے کیا ہے اور وہ اس گھر میں کچھ انصاریوں کے ساتھ شراب نوشی میں مصروف ہیں۔“ میں نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوا آپ کے پاس حضرت زید بن حارثہ رضی اللہ عنہما بھی موجود تھے۔ نبی اکرمؐ نے میرے چہرے سے میری کیفیت کا اندازہ لگالیا۔ آپ نے فرمایا: ”کیا ہوا؟“ میں نے کہا: ”یا رسول اللہ! مجھ پر آج جیسی مصیبت کبھی نہیں آئی۔ حمزہ نے میری اونٹیوں کے کوہان کاٹ دیئے ہیں اور پیٹ پھاڑ دیئے ہیں۔ وہ اس گھر میں ہیں ان کے ساتھ کچھ لوگ شراب نوشی میں مصروف ہیں۔“ نبی نے اپنی چادر طلب فرما کر اوڑھ لی پھر چل پڑے۔ میں اور زید بن حارثہ رضی اللہ عنہما

بھی آپ کے ساتھ روانہ ہوئے۔ حتیٰ کہ حضور اُس گھر تک جا پہنچے جہاں حضرت حمزہ رضی اللہ عنہ موجود تھے۔ آنحضرتؐ نے (اندر آنے کی) اجازت طلب کی انہوں نے اجازت دے دی۔ دیکھا کہ وہ لوگ پی رہے ہیں۔ رسول اللہؐ نے حمزہ رضی اللہ عنہ کو ان کے اس کام پر ملامت کرنا شروع کر دی۔ دیکھا تو حمزہ کی آنکھیں نشے کی وجہ سے سرخ ہو چکی تھیں۔ حمزہ رضی اللہ عنہ نے رسول اللہؐ کو دیکھا پھر (مشکل سے) نظر اٹھائی تو آنحضرتؐ کے گھٹنے پر نظر پڑی پھر نظر اٹھائی تو آنحضرتؐ کے شکم مبارک تک نظر اٹھی پھر نظر اٹھا کر چہرہ اقدس کی طرف دیکھا پھر حمزہ رضی اللہ عنہ بولے: ”تم لوگ تو میرے باپ کے غلام ہو“۔ رسول اللہؐ کو معلوم ہو گیا کہ وہ نشے میں ہیں (لہذا ان سے بات کرنے کا کوئی فائدہ نہیں) چنانچہ جناب رسول اللہؐ لٹے پاؤں لوٹ آئے اور ہم لوگ بھی آپ کے ساتھ ہی وہاں سے چلے آئے۔ یہ واقعہ شراب نوشی کے حرام ہونے سے پہلے کا ہے۔

### ۲۹۔ غلطی کرنے والے سے بے اعتنائی

امام احمد رحمۃ اللہ علیہ نے حمید رضی اللہ عنہ سے روایت کی انہوں نے کہا: ولید رحمۃ اللہ علیہ میرے پاس اور میرے ایک دوست کے پاس آئے اور ہم سے کہا: ”آؤ چلیں تم دونوں مجھ سے عمر میں کم ہو اور حدیث مجھ سے زیادہ یاد رکھ سکتے ہو“۔ وہ ہمیں بشر بن عاصم رحمۃ اللہ علیہ کے پاس لے گئے اور ان سے کہا: ”ان دونوں کو اپنی حدیث سنائیے“۔ بشر رحمۃ اللہ علیہ نے کہا: ہمیں عقبہ بن مالک رضی اللہ عنہ نے حدیث سنائی کہ ابوالنضر لیشی رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: بہر رحمۃ اللہ علیہ نے جو کہ ان کے قبیلہ سے تعلق رکھتے تھے فرمایا:

جناب رسول اللہؐ نے ایک فوجی دستہ روانہ فرمایا۔ انہوں نے ایک جماعت پر حملہ کیا۔ ان میں سے ایک آدمی الگ ہو کر ایک طرف ہو گیا۔ لشکر کے ایک آدمی نے تلوار سونت کر اس کا تعاقب کیا۔ الگ ہونے والے نے کہا: ”میں مسلمان ہوں“۔ تعاقب کرنے والے

نے اس کی بات پر توجہ نہ دی اور اس پر وار کر کے اسے قتل کر دیا۔ عقبہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: یہ بات رسول اللہ کو معلوم ہوئی تو حضور علیہ السلام نے اس کے بارے میں سخت الفاظ ارشاد فرمائے۔ قاتل کو آنحضرت کے ارشاد کی خبر پہنچی (وہ آ گیا) رسول اللہ خطبہ ارشاد فرما رہے تھے قاتل نے عرض کیا: ”یا رسول اللہ! اس (مقتول) نے جو بات کہی تھی وہ جان بچانے کے لئے کہی تھی“۔ آنحضرت نے اس کی طرف سے اور ادھر بیٹھے ہوئے افراد کی طرف سے منہ پھیر لیا اور خطبہ ارشاد فرماتے رہے۔ اس نے دوبارہ کہا: ”یا رسول اللہ! اس نے جو بات کہی تھی وہ جان بچانے کیلئے کہی تھی“۔ حضور علیہ السلام نے دوبارہ اس کی طرف سے اور ادھر بیٹھے ہوئے افراد کی طرف منہ پھیر لیا اور خطبہ ارشاد فرماتے رہے۔ اس نے تیسری بار کہا: ”اے اللہ کے رسول! اللہ کی قسم! اس نے صرف قتل سے بچنے کیلئے یہ بات کہی تھی“۔ جناب رسول اللہ اس کی طرف متوجہ ہوئے تو آپ کے چہرہ مبارک سے ناراضگی کا اظہار ہو رہا تھا۔ آپ نے تین بار فرمایا: ان اللہ عزوجل ابی علی من قتل مومنا ”جو شخص کسی مومن کو قتل کرتا ہے اللہ تعالیٰ اس (کی بات ماننے) سے انکار فرماتے ہیں“۔

امام نسائی رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے کہ نجران سے ایک شخص رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا اور اس نے سونے کی انگوٹھی پہن رکھی تھی۔ آنحضرت نے اس سے اعراض فرمایا اور ارشاد فرمایا: ”تم میرے پاس آئے ہو جب کہ تمہارے ہاتھ میں آگ کا انگارہ ہے“۔

مسند احمد میں حضرت عمرو بن شعیب رحمۃ اللہ علیہ سے روایت ہے انہوں نے اپنے والد سے اور انہوں نے اپنے دادا (حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما) سے روایت کیا کہ نبی اکرم نے اپنے ایک صحابی کو سونے کی انگوٹھی پہنے دیکھا تو اس سے اعراض فرمایا۔ اس نے وہ اتار کر لوہے کی انگوٹھی بنوائی آنحضرت نے فرمایا: ”یہ زیادہ بری ہے یہ تو اہل جہنم کا زیور

ہے۔“ اس نے وہ بھی اتار دی اور چاندی کی انگوٹھی بنو ابی۔ اس پر آنحضرت خاموش رہے۔

### ۳۰۔ غلطی کرنے والے کا بائیکاٹ

یہ ایک انتہائی موثر نبوی اسلوب ہے، بالخصوص جب کہ غلطی یا گناہ بہت عظیم ہو۔ اس لئے کہ تعلقات منقطع کر لینے سے غلطی کرنے والے کے دل پر بہت گہرا اثر ہوتا ہے۔ اس کی ایک مثال حضرت کعب بن مالک رضی اللہ عنہ اور ان کے دو ساتھی صحابہ رضی اللہ عنہما کا واقعہ ہے جو غزوہ تبوک میں شریک نہیں ہوئے تھے۔ جب نبی اکرم نے یہ تحقیق کر لی اور خود انہوں نے بھی اعتراف کر لیا کہ ان کے پاس جہاد سے پیچھے رہ جانے کا کوئی عذر نہیں تھا تو پھر کیا ہوا؟ اس کی تفصیل خود حضرت کعب رضی اللہ عنہ کی زبان سے پیش خدمت ہے۔ انہوں نے فرمایا:

جو لوگ رسول اللہ سے پیچھے رہ گئے تھے ان میں سے ہم تین سے آنحضرت نے لوگوں کو بات چیت کرنے سے منع فرما دیا۔ لوگ ہم سے دور دور رہنے لگا اور ہمارے ساتھ ان کا رویہ بالکل تبدیل ہو گیا۔ حتیٰ کہ مجھے زمین اجنبی محسوس ہونے لگی۔ گویا یہ وہ سر زمین نہیں جسے میں جانتا تھا۔ پچاس دن تک ہمارا یہی حال رہا۔ میرے دونوں ساتھی تو انتہائی دل شکستہ ہو کر گھروں میں بیٹھ رہے اور روتے رہے۔ میں زیادہ جوان اور مضبوط تھا، (صبر کر کے یہ عظیم مصیبت برداشت کرتا رہا) میں گھر سے نکل کر مسلمانوں کے ساتھ نماز باجماعت میں بھی شریک ہوتا تھا اور بازاروں میں گھومتا پھرتا بھی تھا، لیکن کوئی مسلمان مجھ سے کلام نہیں کرتا تھا۔ جناب رسول اللہ نماز سے فارغ ہو کر مجلس میں تشریف فرما ہوتے، میں حاضر ہو کر سلام عرض کرتا، پھر دل میں کہتا: کیا میرے سلام کا جواب دینے کے لئے آنحضرت کے ہونٹوں کو حرکت ہوئی ہے یا نہیں؟ (شک ہی رہتا)۔ پھر میں حضور علیہ السلام کے قریب ہی نماز شروع کر دیتا۔ چوں نظروں سے حضور علیہ السلام کی طرف دیکھتا۔ جب میں اپنی نماز کی طرف متوجہ ہوتا تو حضور علیہ السلام میری طرف دیکھتے، جب میں حضور علیہ السلام کی طرف متوجہ ہوتا

تو آنحضرتؐ منہ پھیر لیتے۔ جب لوگوں کی بے التفاتی کی مدت طویل ہوگئی تو (ایک دن) میں دیوار پھاند کر ابو قتادہ رضی اللہ عنہ کے باغ میں داخل ہو گیا، وہ میرے چچا زاد تھے اور مجھے سب لوگوں سے زیادہ پیارے تھے۔ میں نے انہیں سلام کیا، اللہ کی قسم! انہوں نے میرے سلام کا جواب تک نہ دیا۔ میں نے کہا: ”ابو قتادہ! میں تجھ سے اللہ کی قسم دے کر پوچھتا ہوں، کیا تجھے معلوم نہیں کہ میں اللہ اور اس کے رسولؐ سے محبت رکھتا ہوں؟“ وہ خاموش رہے۔ میں نے دوبارہ قسم دے کر پوچھا، وہ پھر بھی خاموش رہے۔ میں نے پھر قسم دے کر پوچھا تو انہوں نے کہا: ”اللہ اور اس کے رسولؐ کو زیادہ معلوم ہے۔“ میری آنکھوں سے آنسو جاری ہو گئے۔ میں واپس لوٹا اور دیوار پھاند کر باہر آ گیا۔

اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے آگے جا کر حضرت کعب بن مالک رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: جب سے رسول اللہؐ نے لوگوں کو ہم سے کلام کرنے سے منع کیا تھا، پچاس راتیں گزر گئی تھیں۔ پچاسویں رات کی صبح کو میں فجر کی نماز پڑھ کر گھر کی چھت پر بیٹھا تھا اور میری وہی کیفیت تھی جو اللہ تعالیٰ نے (قرآن مجید میں) بیان فرمائی ہے کہ مجھ پر میری جان تنگ ہوگئی تھی اور زمین باوجود فراخی کے مجھ پر تنگ ہو چکی تھی۔ اچانک مجھے کسی پکارنے والے کی آواز سنائی دی، جس نے سلع پہاڑ پر چڑھ کر بلند آواز سے پکارا تھا: ”اے کعب بن مالک! تجھے خوشخبری ہو۔“

اس واقعہ میں عظیم نکات اور ایسے نصح ہیں جنہیں کسی حال میں نظر انداز نہیں کرنا چاہئے۔ ان سے مطلع ہونے کے لئے ان کتابوں کا مطالعہ کیا جائے جن میں علماء نے اس حدیث کی سرخ بیان کی ہے، مثلاً زاد المعاد اور فتح الباری۔

ترمذی کی حدیث سے بھی آنحضرتؐ کے اس اسلوب کو رو بہ عمل لانے کا ثبوت ملتا ہے۔ یہ حدیث حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا سے مروی ہے، انہوں نے فرمایا: ”جناب رسول اللہؐ



کو تمام عادتوں میں سے زیادہ نفرت جھوٹ سے تھی۔ اگر کوئی شخص آنحضرتؐ کے پاس غلط بیانی کرتا تو آنحضرتؐ کے دل پر اس وقت تک اس کا اثر رہتا تھا جب تک حضورؐ کو یقین نہ ہو جاتا کہ اس نے توبہ کر لی ہے۔

مسند احمد کی روایت میں ہے: ”رسول اللہؐ کے دل میں اس سے ناراضگی رہتی“۔ ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں: ”اگر حضور علیہ السلام کو اپنے کسی صحابی سے اس قسم کی کوئی چیز معلوم ہوتی تو حضور علیہ السلام اس سے کبیدہ خاطر رہتے حتیٰ کہ معلوم ہو جائے کہ اس نے توبہ کر لی ہے۔“

ایک روایت ہے: ”اگر حضور علیہ السلام کو اپنے گھر والوں میں سے کسی کے بارے میں معلوم ہوتا کہ اس نے کوئی بات جھوٹ کہی ہے تو آپ اس سے عدم التفات کا رویہ رکھتے حتیٰ کہ وہ توبہ کر لے۔“

مذکورہ بالا روایات سے معلوم ہوتا ہے کہ غلطی کرنے والے سے خفا ہو جانا تا کہ وہ اپنی غلطی سے باز آ جائے ایک مفید تربیتی اسلوب ہے۔ لیکن یہ اسی صورت میں مفید ہو سکتا ہے جب غلطی کرنے والے کے دل میں خفا ہو جانے والے کا ایک مقام ہو ورنہ اس پر اس کا کوئی مثبت اثر نہیں ہوگا۔ بلکہ ممکن ہے وہ سوچے کہ اچھا ہوا جان چھوٹ گئی۔

### ۳۱۔ غلطی پراڑ جانے والے کو بد عادت دینا

امام مسلمؒ نے روایت کیا ہے کہ جناب رسول اللہؐ کے پاس ایک شخص نے بائیں ہاتھ سے کھایا۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”دائیں ہاتھ سے کھاؤ“۔ اس نے کہا: ”میں نہیں کھا سکتا“۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”تو نہ کھا سکے“ اس کے بعد اس کا دایاں ہاتھ اس کے منہ تک نہیں پہنچ سکا۔ مسند احمد کی ایک روایت کے مطابق حضرت سلمہ بن اکوع رضی اللہ عنہ نے فرمایا: رسول اللہؐ نے ایک آدمی کو جسے یسر بن زاعی العیر کہا جاتا تھا بائیں ہاتھ سے کھاتے دیکھا۔

میں نے حضور علیہ السلام کو اسے فرماتے سنا: ”دائیں ہاتھ سے کھا“۔ اس نے کہا: ”میں اس کی طاقت نہیں رکھتا“۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ”تو طاقت نہ رکھے“۔ صحابی فرماتے ہیں: اس کے بعد اس کا دایاں ہاتھ منہ تک نہیں پہنچ سکا۔

امام نووی رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: اس حدیث سے معلوم ہوتا ہے کہ جو شخص بلا عذر کسی شرعی حکم کی مخالفت کرے اسے بدو عادی بنا جائز ہے اور اس حدیث سے یہ بھی ثابت ہوتا ہے کہ امر بالمعروف اور نہی عن المنکر ہر حال میں کرنا چاہئے حتیٰ کہ کھانا کھانے کے دوران بھی کیا جاسکتا ہے۔“

یہ بدو عا اس انداز کی نہیں تھی جس سے انسان کے خلاف شیطان کی مدد ہو بلکہ یہ ایک قسم کی سزا تھی۔

۳۲۔ غلطی کرنے والے کے احترام کو پیش نظر رکھتے ہوئے کچھ غلطی کی طرف

اشارہ کر کے باقی تفصیل بیان کرنے سے گریز کرنا

اللہ تعالیٰ نے ارشاد فرمایا:

و اذا سر النبي الى بعض ازواجه حديثاً فلما نبت به و

اظهره الله عليه عرف بعضه و اعرض عن بعض - فلما

نباها به قالت من انباك هذا - قال نباني العليم الخبير -

”اور جب نبیؐ نے اپنی ایک بیوی سے ایک راز کی بات کہی۔ پھر جب اس نے اس کو

افشا کر دیا اور اللہ نے نبیؐ کو اس سے آگاہ کر دیا، تو نبیؐ نے اس پر کسی حد تک (اس بیوی کو)

خبردار کیا اور کسی حد تک اس سے درگزر کیا۔ پھر جب نبیؐ نے اسے (افشائے راز کی) یہ بات

بتائی تو اس نے پوچھا: آپ کو اس کی کس نے خبر دی؟ نبیؐ نے کہا: مجھے اس نے خبر دی جو سب

کچھ جاننے والا اور خوب باخبر ہے۔“

قاسمی رحمۃ اللہ علیہ نے تفسیر ”محاسن التاویل“ میں فرمایا:

”اور جب نبیؐ نے“ یعنی حضرت محمدؐ نے ”اپنی ایک بیوی سے“ حصہ رضی اللہ عنہما سے ”راز کی بات کہی“ یعنی لونڈی کو یا اللہ کی حلال کردہ کسی اور چیز کو اپنی ذات پر حرام کرنے کی بات بتائی۔ ”جب اس نے اس کو افشا کر دیا“ یعنی اس نے وہ راز کی بات اپنی ساتھی حضرت عائشہ رضی اللہ عنہما کو بتادی ”اور اللہ نے پیغمبرؐ کو اس سے آگاہ کر دیا“ یعنی آپ کو اطلاع دے دی کہ اس نے اسے بات بتادی ہے ”تو پیغمبرؐ نے اس بیوی کو وہ بات کچھ تو بتائی“ یعنی انہوں نے جو راز افشاء کیا تھا، ناراضگی کا اظہار کرتے ہوئے وہ کچھ بات بتائی ”اور کچھ نہ بتائی“۔ یعنی احترام کو ملحوظ رکھتے ہوئے کچھ بات نہ بتائی۔

نوٹ: الاکلیل میں ہے: ”اس آیت میں معلوم ہوتا ہے کہ اپنے کسی آشنا یعنی بیوی یا دوست وغیرہ کو راز کے طور پر کوئی بات بتانے میں کوئی حرج نہیں اور اس (ہم راز) کے لئے ضروری ہے کہ اس راز کو محفوظ رکھے۔ اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ بیویوں سے حسن سلوک کرنا چاہئے اور ڈانٹ ڈپٹ میں بھی نرمی کو ملحوظ رکھنا چاہئے اور (غلطی کرنے والے کو جتنانے کے لئے) غلطی کی پوزی تفصیل ذکر کرنے سے اجتناب کرنا چاہئے۔“

حضرت حسن بصری رحمۃ اللہ علیہ کا قول ہے: ”شریف آدمی کبھی تفصیل میں نہیں جاتا“۔ سفیان رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: ”شریف لوگ ہمہ تغافل سے کام لیتے ہیں“۔

۳۳۔ غلطی کے ازالے میں مسلمان کی مدد کرنا

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: ہم نبیؐ کی خدمت میں حاضر تھے کہ ایک آدمی آیا۔ اس نے کہا: ”یا رسول اللہ! میں ہلاک ہو گیا“۔ فرمایا: ”کیا ہوا؟“ اس نے کہا: ”میں نے روزہ کی حالت اپنی بیوی سے مباشرت کر لی“۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”کیا تمہیں ایک غلام دستیاب ہے جسے تم آزاد کر دو؟“ اس نے عرض کیا: ”جی نہیں“۔

فرمایا: ”کیا تم مسلسل دو ماہ کے روزے رکھ سکتے ہو؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ فرمایا: ”کیا تمہارے پاس اتنا ہے کہ ساٹھ مسکینوں کو کھانا کھلا دو؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ نبی اکرمؐ وہیں تشریف فرما رہے۔ اسی اثناء میں نبی اکرمؐ کی خدمت میں ایک ٹوکرا پیش کیا گیا جس میں کھجوریں تھیں۔ آپؐ نے ارشاد فرمایا: ”سائل کہاں ہے؟“ اس نے کہا: ”جی میں ہوں“۔ فرمایا: ”یہ لے کر صدقہ کر دو“۔ وہ بولا: ”اللہ کے رسولؐ! کیا اپنے سے زیادہ غریب آدمی پر صدقہ کروں؟ اللہ کی قسم! سنگریزوں والے دونوں قطعات کے درمیان (یعنی پورے مدینہ میں) مجھ سے غریب گھر موجود نہیں“۔ آنحضرتؐ کھل کر مسکرائے حتیٰ کہ آپؐ کے نوکیلے دانت نظر آنے لگے۔ پھر فرمایا: ”اپنے گھر والوں کو کھلا دینا“۔

امام احمد رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا سے روایت کی ہے کہ رسول اللہؐ حسان کے قلعہ کے بلند حصہ کے سائے میں بیٹھے تھے کہ ایک آدمی حاضر خدمت ہوا اور بولا: ”اللہ کے رسولؐ! میں تو جل گیا“۔ فرمایا: ”کیا ہوا؟“ اس نے کہا: ”میں نے روزے کی حالت میں بیوی سے مقاربت کی ہے“۔ راوی کہتے ہیں: یہ رمضان کا واقعہ ہے۔ جناب رسول اللہؐ نے اس سے فرمایا: ”بیٹھ جاؤ“۔ وہ دوسرے لوگوں میں جا بیٹھا۔ تب ایک آدمی گدھے پر کھجوروں کی بوری لے کر حاضر ہوا اور اس نے کہا: ”یا رسول اللہؐ! یہ میری طرف سے صدقہ ہے“۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ”وہ کہاں ہے جو ابھی جل گیا تھا؟“ اس نے کہا: ”میں حاضر ہوں یا رسول اللہؐ!“ فرمایا: ”یہ لے لو اور صدقہ کر دو“۔ اس نے کہا: ”صدقہ مجھ پر اور میرے لئے کرنے کے علاوہ اور کہاں جائے گا؟ قسم ہے اس ذات کی جس نے آپ کو حق کے ساتھ مبعوث کیا ہے میرے پاس اور میرے بیوی بچوں کے پاس کچھ بھی نہیں“۔ فرمایا: ”تب اسے لے لو“۔ چنانچہ اس نے وہ کھجوریں لے لیں۔

## ۳۴۔ غلطی کرنے والے سے مل کر تباہ خیال کرنا

حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: میرے والد نے ایک معزز خاندان کی ایک خاتون سے میری شادی کر دی۔ وہ اپنی بہو کی خیریت کا پتہ کرنے آتے اور اس سے اس کے خاوند کے بارے میں پوچھتے وہ کہتی: ”وہ بہت اچھے آدمی ہیں، جب سے ہم ان کے پاس آئے ہیں وہ ہمارے بستر پر نہیں بیٹھے نہ ہمارا کپڑا اٹھا کر دیکھا۔“

جب کافی عرصہ تک یہی کیفیت رہی تو انہوں نے جناب رسول اللہ سے یہ بات ذکر کی۔ آنحضرت نے فرمایا: ”اسے میرے پاس لانا۔“ اس کے بعد میں رسول اللہ کی خدمت میں حاضر ہوا۔ آپ نے فرمایا: ”تم روزے کس طرح رکھتے ہو؟“ میں نے کہا: ”ہر روز۔“ فرمایا: ”قرآن کتنی دیر میں ختم کرتے ہو؟“ میں نے عرض کیا: ”ہر رات۔“ آنحضرت نے فرمایا: ”ہر مہینے میں تین روزے رکھو اور ایک مہینے میں قرآن پڑھو۔“ میں نے کہا: ”میں اس سے زیادہ (عمل کرنے کی) طاقت رکھتا ہوں۔“ فرمایا: ”ہفتہ میں تین روزے رکھو۔“ میں نے عرض کیا: ”میں اس سے زیادہ طاقت رکھتا ہوں۔“ فرمایا: ”دو دن چھوڑ کر ایک دن روزہ رکھو۔“ میں نے عرض کیا: ”میں اس سے زیادہ طاقت رکھتا ہوں۔“ فرمایا: ”تو سب سے افضل روزہ رکھو یعنی داؤد (علیہ السلام) کا روزہ ایک دن روزہ رکھو اور ایک دن چھوڑو اور سات راتوں میں ایک بار قرآن ختم کرو۔“ کاش! میں نے رسول اللہ کی رخصت قبول کر لی ہوتی! اب میں بوڑھا اور کمزور ہو گیا ہوں (اور اتنی عبادت آسانی سے نہیں کر سکتا۔) (راوی بیان کرتے ہیں کہ) آپ دن کے وقت قرآن کا ساتواں حصہ کسی کو سنا لیتے تھے تاکہ رات کو پڑھنے میں آسانی ہو اور جنب یہ چاہتے کہ (انہیں روزے رکھنے کی) طاقت حاصل ہو جائے تو کئی دن (مسل) روزہ چھوڑ دیتے بعد میں گن کر پورے کر لیتے۔ کیونکہ وہ نہیں چاہتے تھے کہ جو کام نبی اکرم کی موجودگی میں کرتے رہے ہیں اسے ترک کر دیں۔

مسند احمد کی روایت میں یہ واقعہ مزید وضاحت سے بیان ہوا ہے اور اس روایت میں مزید کئی نکات بھی ہیں۔ حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: میرے والد نے قریش کی ایک عورت سے میرا نکاح کر دیا۔ جب وہ رخصت ہو کر میرے گھر آئی تو میں اس کی طرف توجہ نہیں کرتا تھا، کیونکہ میں اپنے اندر عبادت یعنی نماز اور روزے کی طاقت محسوس کرتا تھا۔ (ایک دن) حضرت عمرو بن عاص رضی اللہ عنہ اپنی بہو کے پاس آئے اور اس سے پوچھا: ”تم نے اپنے خاوند کو کیسا پایا؟“ اس نے کہا: ”بہت اچھا آدمی ہے، نہ اس نے ہمارا کپڑا اٹھایا نہ ہمارے بستر پر آئے۔“ انہوں نے میرے پاس آ کر مجھے بہت سرزنش کی اور فرمایا: ”میں نے تمہارا نکاح قریش کی اونچے حسب نسب والی عورت سے کیا، تو نے اس سے کنارہ کشی کر لی اور تو نے یہ کیا وہ کیا“ (یعنی انہوں نے بہت برا بھلا کہا) پھر وہ نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور میری شکایت کی۔ آنحضرتؐ نے مجھے بلا بھیجا۔ میں حاضر ہوا تو فرمایا: ”دن کو روزہ رکھتے ہو؟“ میں نے کہا: ”جی ہاں۔“ فرمایا: ”رات کو قیام کرتے ہو؟“ میں نے کہا: ”جی ہاں۔“ پھر فرمایا: ”لیکن میں روزے بھی رکھتا ہوں اور چھوڑتا بھی ہوں اور نماز بھی پڑھتا ہوں اور سوتا بھی ہوں اور عورتوں سے تعلق بھی رکھتا ہوں۔ جو میرے طریقے سے بے رغبتی کرے گا وہ مجھ سے نہیں۔“ پھر فرمایا: ”ہر مہینے ایک بار قرآن پڑھا کرو۔“ میں نے عرض کیا: ”میں اپنے آپ میں اس سے زیادہ قوت محسوس کرتا ہوں۔“ فرمایا: ”تب دس دن میں قرآن پڑھ لیا کرو۔“ میں نے کہا: ”میں خود کو اس سے زیادہ قوی سمجھتا ہوں۔“ فرمایا: ”تو تین دن میں پڑھ لو۔“ اس کے بعد فرمایا: ”ہر مہینے میں تین دن روزے رکھو۔“ میں نے کہا: ”میں اس سے زیادہ قوت رکھتا ہوں۔“ آپ اضافہ کرتے رہے حتیٰ کہ فرمایا: ”ایک دن روزہ رکھو ایک دن نہ رکھو۔ یہ سب سے افضل روزہ ہے اور یہ میرے بھائی داؤد (علیہ السلام) کا روزہ ہے۔“ پھر آنحضرتؐ نے ارشاد فرمایا: ”ہر عبادت کرنے

والے کا ایک جوش ہوتا ہے اور ہر جوش ٹھنڈا پڑ جاتا ہے۔ جوش کے ٹھنڈا پڑنے پر وہ شخص یا تو سنت پر قائم رہتا ہے یا بدعت اختیار کر لیتا ہے۔ تو جو شخص جوش ٹھنڈا ہونے پر بھی سنت پر عمل کرتا ہے وہ ہدایت پا جاتا ہے اور جو شخص جوش ٹھنڈا ہونے پر دوسرا راستہ اختیار کرتا ہے وہ تباہ ہو جاتا ہے۔“

مجاہد رحمۃ اللہ علیہ نے فرمایا: ”جب عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما بوڑھے اور کمزور ہو گئے تو (یہ طریقہ اختیار کیا کہ) مسلسل کئی دن روزے رکھتے رہتے پھر اسی تعداد کے مطابق (مسلسل) روزہ چھوڑ دیتے تاکہ کچھ قوت حاصل ہو جائے۔“ انہوں نے فرمایا: ”اسی طرح تلاوت کے حصہ میں بھی کمی بیشی کر لیتے تھے لیکن (مجموعی طور پر) مقدار پوری کر کے ساتھ دن میں یا تین دن میں قرآن مجید پڑھ لیتے۔“ انہوں نے فرمایا: ”بعد میں وہ کہا کرتے تھے: ”اگر میں رسول اللہ کی رخصت قبول کر لیتا تو وہ موجودہ متبادل صورت سے بہتر ہوتا۔ لیکن میں رسول اللہ سے جو کام کرتے ہوئے جدا ہوا ہوں اب اسے چھوڑ کر دوسرا طریقہ اختیار کرنے کو جی نہیں چاہتا۔“

### واقعہ سے مستنبط بعض مسائل

☆ نبی اکرمؐ نے اس سبب کی طرف توجہ فرمائی جس کی وجہ سے مسئلہ پیدا ہوا تھا۔ یعنی عبادت میں اس حد تک انہماک کہ بیوی کے حقوق کی ادائیگی کے لئے وقت نہ بچا جس کے نتیجے میں کوتاہی کا ارتکاب ہوا۔

☆ ”ہر حق دار کو اس کا حق ادا کرو۔“ یہ قاعدہ ہر اس شخص پر منطبق ہوتا ہے جو نیکی کے کاموں میں حد سے زیادہ مشغول ہو۔ مثلاً وہ طالب علم جو بہت زیادہ اسباق پڑھتا ہے اور وہ مبلغ جو تبلیغ میں اس حد تک منہمک ہو جاتا ہے کہ بیوی کو تکلیف ہوتی ہے اور اسے شکایت پیدا ہوتی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ نیکی کے مختلف کاموں کی ادائیگی میں توازن قائم نہیں رہتا

اور وقت کو مستحقین میں تقسیم کرنے پر عدم توازن پیدا ہو جاتا ہے۔ لہذا مناسب ہے کہ طالب علم اپنے اسباق کے اوقات میں سے اور مبلغ اپنی مصروفیت میں سے اتنی تخفیف کرے کہ گھر کے انتظام اور بیوی بچوں کے حقوق۔ مثلاً اصلاح و تربیت وغیرہ کے لئے کافی وقت بچ سکے۔

۳۵۔ غلطی کرنے والے کو صاف طور پر اس کی غلطی بتا دینا

صحیح بخاری میں حضرت ابو ذر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: میرا کسی آدمی سے جھگڑا ہو گیا، اس کی ماں عجمی تھی۔ میں نے اس کو ماں کا طعنہ دیا، اس نے نبی کو بتایا۔ آنحضرت نے فرمایا: ”فلاں شخص سے تمہارا گالی گلوچ ہوا؟“ میں نے کہا: ”جی ہاں“۔ فرمایا: ”تم نے اس کی ماں کو برا کہا؟“ میں نے کہا: ”جی ہاں“۔ فرمایا: ”تم ایسے آدمی ہو جس میں جاہلیت کا اثر باقی ہے۔“ میں نے کہا: ”اس بڑھاپے میں بھی؟“ فرمایا: ”ہاں، وہ (غلام) تمہارے بھائی ہیں جنہیں اللہ نے تمہارے قبضہ میں دے دیا ہے۔ تو جس کے قبضہ میں اللہ نے اس کے بھائی کو کیا ہو، اسے چاہئے کہ جو خود کھائے اسے کھلائے اور جو خود پہنے اسے پہنائے اور ایسے اس کام میں نہ لگائے جو اس پر غالب آجائے (انتہائی دشوار ہو) اور اگر اسے کسی ایسے کام میں لگائے جو اس پر غالب آئے تو اس کی ادائیگی میں اس کی مدد بھی کرنے۔“

صحیح مسلم کی روایت کے مطابق حضرت ابو ذر رضی اللہ عنہ نے فرمایا: میرے بھائیوں میں سے ایک آدمی کے ساتھ میری تلخ کلامی ہو گئی، اس کی ماں عجمی تھی، میں نے اسے ماں کا طعنہ دیا۔ اس نے نبی اکرم کے سامنے میری شکایت کی۔ نبی اکرم سے میری ملاقات ہوئی تو آپ نے فرمایا: ”ابو ذر! تمہارے اندر جاہلیت پائی جاتی ہے۔“ میں نے کہا: ”اللہ کے رسول! جو کوئی لوگوں کو گالی دیتا ہے، لوگ اس کے ماں باپ کو گالی دیتے ہیں۔“ آنحضرت نے فرمایا: ”ابو ذر! تمہارے اندر جاہلیت پائی جاتی ہے۔ وہ تمہارے بھائی ہیں جنہیں اللہ نے



تمہارے قبضے میں دے دیا ہے لہذا انہیں وہ کچھ کھلاؤ جو خود کھاتے ہو اور وہی پہناؤ جو خود پہنتے ہو اور ان کے ذمے وہ کام نہ لگاؤ جو ان پر غالب آجائے۔ اگر ایسا کام ان کے ذمے لگاؤ تو ان کی مدد کرو۔“

نبی اکرمؐ نے ابوذر رضی اللہ عنہ کو بلا تمہید اور پوری صراحت سے یہ بات فرمادی، کیونکہ آنحضرتؐ کو معلوم تھا کہ صحابی رضی اللہ عنہ اس کو قبول کر لیں گے۔ کیونکہ صراحت ایک مفید ذریعہ ہے جس میں وقت بھی کم لگتا ہے اور محنت بھی زیادہ نہیں کرنا پڑتی، اور اصل مقصد بھی بڑی سہولت سے واضح ہو جاتا ہے۔ لیکن اس طریقہ کار کا استعمال مناسب حالات میں اور مناسب افراد کے ساتھ ہی کیا جاسکتا ہے۔

بعض اوقات عالم غلطی پر صراحت سے تنبیہ کرنے سے اجتناب کرتا ہے، جب کہ اس طریقہ کے استعمال کے نتیجے میں کوئی بڑی خرابی پیدا ہونے کا خطرہ ہو یا کوئی بڑا فائدہ ہاتھ سے نکل جانے کا اندیشہ ہو۔ مثلاً غلطی کرنے والا معاشرہ میں ممتاز مقام کا حامل ہے یا کسی بلند عہدے پر فائز ہے جس کی وجہ سے وہ اس اسلوب سے کی ہوئی تنقید برداشت نہیں کرتا۔ یا خطرہ ہے کہ صراحت کرنے پر غلطی کرنے والا اپنے آپ کو سخت مشکل میں محسوس کرے گا، یا وہ اس قدر حساس طبیعت کا مالک ہے کہ اس سے منفی رد عمل سرزد ہونے کا امکان ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ غلطی کرنے والا صراحت کے اسلوب کو پسند نہیں کیا کرتا، اور اسے برداشت کرنا مشکل ہوتا ہے، کیونکہ اس میں سامنے ہو کر بات کی جاتی ہے اور تنقید کرنے والا گویا استاد جیسے بلند مقام پر فائز محسوس ہوتا ہے جبکہ اسے مقابلے میں غلطی کرنے والا ایک نقص کا حامل اور کم تر مقام پر نظر آتا ہے۔ اسی طرح یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ گھما پھرا کر بات کرنے کے بھی منفی پہلو موجود ہیں، جو بعض اوقات صراحت کے اسلوب سے بھی زیادہ ہو جاتے ہیں۔ کیونکہ غلطی کرنے والا یہ محسوس کر سکتا ہے کہ اسے کم عقل سمجھ کر تضحیک کا نشانہ بنایا

جارہا ہے۔ ممکن ہے وہ اشاروں کنایوں کی وجہ سے پریشانی محسوس کرے کیونکہ وہ انہیں طنز اور ذہنی اذیت سمجھتا ہو۔ یہ بھی ممکن ہے کہ اسے جو بات سمجھانا مقصود ہے وہ اسے سمجھ ہی نہ سکے کیونکہ کلام کا اصل مقصد پوشیدہ ہے اور غلطی کرنے والے کا ذہن اس تک نہیں پہنچ سکا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ وہ غلطی پر قائم رہے گا۔ ویسے بھی ہر شخص میں قبولیت کی طرف میلان ایک جیسا نہیں ہوتا۔ مزید برآں ایک شخص کے لئے ایک انداز بہتر ہوتا ہے دوسرے آدمی کے لئے کوئی دوسرا اسلوب بہتر ہوتا ہے۔ البتہ یہ بات یہ حال میں درست ہے کہ تبلیغ کی کامیابی میں رہنمائی کرتے وقت حسن خلق کا اثر سب سے زیادہ ہے۔

### ۳۶۔ غلطی کرنے والے کو قائل کرنا

غلطی کرنے والے کو قائل کرنے کے لئے اس سے متبادلہ خیال کی کوشش کا یہ قاعدہ ہوتا ہے کہ اس طرح اس کی عقل پر سے وہ پردہ ہٹ جایا ہے جو حق کی قبولیت میں رکاوٹ کا باعث ہوتا ہے چنانچہ آدمی سیدھی راہ قبول کرنے پر آمادہ ہو جاتا ہے۔ سنت نبویؐ میں سے اس کی ایک مثال طبرانی کی وہ حدیث ہے جو حضرت ابو امامہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ ایک نوجوان لڑکا جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہوا اور کہا: ”اے اللہ کے رسول! مجھے زنا کی اجازت دیجئے“۔ لوگوں نے بلند آواز سے منع کیا۔ نبی اکرمؐ نے (حاضرین سے) فرمایا: ”بس کرو“۔ پھر فرمایا: ”اے سکون سے بیٹھنے دو“۔ اور اسے فرمایا: ”قریب آ جاؤ“۔ وہ قریب آ گیا حتیٰ کہ آنحضرتؐ کے بالکل سامنے آ بیٹھا۔ جناب رسول اللہؐ نے اسے مخاطب کر کے فرمایا: ”کیا تم اپنی والدہ کے لئے یہ چیز پسند کرتے ہو؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ فرمایا: ”اسی طرح لوگ بھی اپنی ماؤں کے لئے یہ چیز پسند نہیں کرتے۔“ کیا تم اپنی بیٹی کے لئے یہ چیز پسند کرتے ہو؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ فرمایا: ”اسی طرح لوگ بھی اپنی بیٹیوں کے لئے یہ بات پسند نہیں کرتے۔“ کیا تم اپنی بہن کے لئے یہ چیز پسند کرتے ہو؟“ اس

نے کہا: ”جی نہیں“۔ فرمایا: ”اسی طرح لوگ بھی اپنی بہنوں کے لئے یہ چیز پسند نہیں کرتے۔۔ کیا تم اپنی پھوپھی کے لئے یہ بات پسند کرتے ہو؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ فرمایا: ”اسی طرح لوگ بھی اپنی پھوپھیوں کے لئے پسند نہیں کرتے۔۔ کیا تم اپنی خالہ کے لئے یہ پسند کرتے ہو؟“ اس نے کہا: ”جی نہیں“۔ فرمایا: ”اسی طرح لوگ بھی اپنی خالائوں کے لئے پسند نہیں کرتے“۔ پھر آنحضرتؐ نے اپنا مبارک ہاتھ اس کے سینے پر رکھا اور فرمایا:

اللهم كفر ذنبه و طهر قلبه و حصن فرجه

”اے اللہ! اس کا گناہ معاف کر دے اس کے دل کو پاک کر دے اور اسے پاک

دائمی بھی عطا فرما“۔

۳۷۔ غلطی کرنے والے کو احساس دلانا کہ اس کا عذر لنگنا قابل قبول ہے

بعض اوقات غلطی کرنے والا من گھڑت اور ناقابل قبول وجوہات تراش کر اپنی غلطی پر پردہ ڈالنے کی کوشش کرتا ہے، خصوصاً جب کہ معاملہ اچانک ظاہر ہو جائے اور وہ ذہنی طور پر اس کے لئے تیار نہ ہو۔ بعض اوقات جھوٹا بہانہ کرتے ہوئے زبان نکلتی ہے، خاص طور پر جب آدمی صاف دل والا ہو اور اسے جھوٹ بولنا نہ آتا ہو۔ اگر مربی کے سامنے اس قسم کے آدمی کا کوئی معاملہ آئے تو وہ کونسا طریق کار اختیار کرے؟ مندرجہ ذیل قصہ اگر صحیح سند سے ثابت ہو جائے تو اس سے نبی اکرمؐ کا اپنے ایک صحابی کے ساتھ بڑا خوبصورت اور مہنی پر سمت موقف سامنے آتا ہے اور اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ مربی کس طرح غلطی کرنے والے کو ایک تسلسل کے ساتھ غلطی کا احساس دلاتا ہے، حتیٰ کہ وہ اپنی غلطی سے دستبردار ہو کر اصلاح کر لے۔

حضرت خوات بن جبیر رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: ہم نے جناب رسول اللہؐ کی ہمراہی

میں مبر الظہران (مکہ کے قریب ایک مقام) پر پڑاؤ ڈالا۔ میں اپنے خیمے سے نکلا، اچانک

مجھے کچھ خواتین باتیں کرتی نظر آئیں۔ مجھے یہ منظر اچھا لگا۔ میں نے واپس اپنے خیمے میں جا کر اپنا بچہ نکالا اس میں سے ایک حملہ (عمدہ جوڑا) نکال کر پہنا اور ان کے پاس آ بیٹھا۔ (اچانک) رسول اللہ تشریف لے آئے۔ (مجھے عورتوں کے پاس بیٹھے دیکھ کر) فرمایا: ”اے ابو عبد اللہ!“ جب میں نے رسول اللہ کو دیکھا تو میں خوفزدہ ہو گیا اور مجھ سے کوئی بات نہ بن پائی۔ میں نے کہا: ”اللہ کے رسول! میرا ایک اونٹ بھاگ گیا ہے، میں اس کے لئے رسی کی تلاش میں ہوں۔“ حضور علیہ السلام چل دیئے، میں بھی آپ کے پیچھے پیچھے چل پڑا۔ آپ نے اپنی چادر میرے پاس رکھ دی (مطلب یہ تھا کہ یہیں رکے رہو) اور خود (قضائے حاجت کے لئے) درختوں میں تشریف لے آئے۔ مجھے درختوں کے سبز رنگ میں سے آپ کی کمر مبارک کی سفیدی نظر آ رہی تھی۔ فارغ ہو کر آپ نے وضو کیا اور تشریف لائے تو آپ کی ریش مبارک سے پانی ٹپک ٹپک کر سینے پر گر رہا تھا۔ آپ نے فرمایا: ”ابو عبد اللہ! تمہارے بھاگے ہوئے اونٹ کا کیا بنا؟“ اس کے بعد ہم روانہ ہو گئے۔ چلتے چلتے جب بھی رسول اللہ مجھے ملتے تو فرماتے ”السلام علیکم ابو عبد اللہ! تمہارے بھاگے ہوئے اونٹ کا کیا بنا؟“ یہ کیفیت دیکھ کر میں تیزی سے سفر کر کے مدینہ پہنچ گیا، میں نے مسجد میں آنا اور نبی اکرم کی مجلس میں بیٹھنا چھوڑ دیا۔ جب کافی دن گزر گئے تو میں ایسے وقت میں مسجد کی طرف چلا جب وہ (نمازیوں سے) خالی ہوئیں وہاں کھڑا ہو کر نماز پڑھنے لگا۔ جناب رسول اللہ بھی کسی حجرہ شریف میں سے نکل کر تشریف لے آئے اور ہلکی سی دور کعتیں پڑھیں۔ میں نے نماز لمبی کر دی کہ شاید حضور علیہ السلام مجھے چھوڑ کر تشریف لے جائیں۔ آپ نے فرمایا: ”ابو عبد اللہ! جتنی لمبی چاہو نماز پڑھو جب تک تم نماز سے فارغ نہیں ہو گے میں بھی نہیں اٹھوں گا۔“ میں نے دل میں کہا: اللہ کی قسم! میں ضرور جناب رسول اللہ سے معذرت کر لوں گا اور اپنے بارے میں حضور علیہ السلام کا دل صاف کر دوں گا۔ جب میں نے نماز سے سلام پھیرا تو آپ نے

فرمایا: ”ابو عبد اللہ! السلام علیکم تمہارے بھاگے ہوئے اونٹ کا کیا بنا؟“ میں نے عرض کیا: ”قسم ہے اس ذات کی جس نے آپ کو حق کے ساتھ مبعوث فرمایا ہے وہ اونٹ تو جب سے میں مسلمان ہوا ہوں کبھی نہیں بھاگا۔“ آنحضرتؐ نے تین بار فرمایا: ”اللہ تجھ پر رحمت فرمائے۔“ اس کے بعد آپ نے دوبارہ وہ بات نہیں فرمائی۔

یہ تربیت کا ایک عمدہ درس ہے اور ایسے پر حکمت طریق کار کی مثال ہے جس سے مطلوبہ نتیجہ حاصل ہو گیا۔ اس واقعہ سے مندرجہ ذیل مسائل بھی اخذ کئے جاسکتے ہیں۔

☆ مربی کی ایک ہیبت ہے چنانچہ جب وہ غلطی کے مرتکب کے پاس سے گزرتا ہے تو وہ شرم محسوس کرتا ہے۔

☆ مربی کے سوالات -- باوجود مختصر ہونے کے -- اور مربی کی نظریں بہت کچھ سمجھا دیتی ہیں اور ان کا دل پر گہرا اثر ہوتا ہے۔

☆ من گھڑت عذر جس میں واضح خلل اس کو غلط ثابت کر رہا ہے اسے سن کر بحث نہ کرنا اور عذر کرنے والے سے اعراض کر لینا یہ احساس دلانے کے لئے کافی ہے کہ اس کا عذر قبول نہیں ہوا اور یہ چیز اسے توبہ اور معذرت کی طرف مائل کرتی ہے۔ یہ نکتہ اس حدیث کے ان الفاظ سے ظاہر ہے: ”حضور علیہ السلام چل دیئے۔“

☆ اچھا مربی وہ ہے جو غلطی کرنے والے کے دل میں حیا کا احساس بھی پیدا کر دے جس کی وجہ سے وہ اس سے روپوش رہنا چاہتا ہے اور یہ احساس بھی پیدا کرے کہ اسے اس کے پاس حاضر ہونے کی ضرورت ہے۔ اور آخر کار دوسرا احساس پہلے پر غالب آ جائے۔

☆ اس قسم کے حالات میں جب غلطی کا مرتکب اپنا موقف تبدیل کر لیتا ہے تو اس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ وہ اپنی غلطی کا معترف ہے اور اس سے رجوع کر رہا ہے۔

## ۳۸- انسان کی فطری کمزوریوں کو ملحوظ رکھنا

اس کی ایک مثال عورتوں اور خصوصاً سونوں میں رقابت کا جذبہ ہے۔ بعض اوقات اس جذبہ کے زیر اثر عورت سے ایسی غلطی سرزد ہو جاتی ہے کہ اگر کسی اور انسان سے عام حالات میں سرزد ہوتو اس سے بالکل مختلف طریقے سے سلوک کیا جائے۔ نبی اکرم عورتوں کی باہمی رقابت اور اس کے نتیجے میں وقوع پذیر ہونے والی غلطیوں کو خاص طور پر ملحوظ رکھتے تھے اور اس میں عدل و انصاف کے ساتھ ساتھ صبر برداشت اور تحمل کا اظہار ہوتا تھا۔ اس کی ایک مثال وہ واقعہ ہے جو امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے اپنی کتاب ”صحیح بخاری“ میں حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے۔ انہوں نے فرمایا۔

نبی اکرم اپنی کسی زوجہ محترمہ (رضی اللہ عنہما) کے ہاں تشریف فرما تھے۔ ایک ام المؤمنین (رضی اللہ عنہما) نے ایک چوڑے برتن میں کھانا بھیجا۔ نبی اکرم جس خاتون کے ہاں تشریف فرما تھے انہوں نے خادمہ کے ہاتھ پر ہاتھ مارا جس کی وجہ سے برتن گر کر ٹوٹ گیا۔ نبی اکرم نے برتن کے ٹکڑے جمع کئے اور ان میں گرا ہوا کھانا ڈالنے لگے اور فرمایا: ”تمہاری ماں کو غیرت آگئی“۔ پھر آپ نے خادمہ کو روک لیا حتیٰ کہ جس ام المؤمنین رضی اللہ عنہما کے ہاں حضور علیہ السلام تشریف فرما تھے ان کے گھر سے برتن حاضر کیا گیا۔ حضور نے صحیح برتن ان کے ہاں بھیج دیا جن کا برتن ٹوٹا تھا اور ٹوٹا ہوا برتن ان کے ہاں رہنے دیا جنہوں نے توڑا تھا۔ سنن نسائی میں حضرت ام سلمہ رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ وہ رسول اللہ اور صحابہ رضی اللہ عنہما کے لئے ایک چوڑے برتن میں کھانا لائیں۔ (اتنے ہیں) حضرت عائشہ رضی اللہ عنہما آگئیں۔ انہوں نے ایک چادر اوڑھ رکھی تھی اور ان کے پاس ایک پتھر تھا۔ انہوں نے پتھر مار کر برتن توڑ دیا۔ نبی اکرم نے برتن کے دونوں ٹکڑوں کو ملا کر رکھا اور دوبار فرمایا: ”کھاؤ تمہاری ماں کو غیرت آگئی تھی“۔ اس کے بعد رسول اللہ نے حضرت عائشہ رضی اللہ

عنہما کا برتن لے کر حضرت ام سلمہ رضی اللہ عنہما کے ہاں بھیج دیا اور حضرت ام سلمہ رضی اللہ عنہما کا (ٹوٹا ہوا) برتن حضرت عائشہ رضی اللہ عنہما کو دے دیا۔

سنن داری میں حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرم کی ایک زوجہ محترمہ نے آنحضرت کی خدمت میں ایک بڑا پیالہ بھیجا جس میں شرید تھا۔ حضور علیہ السلام اپنی کسی دوسری زوجہ محترمہ کے گھر میں تشریف فرما تھے۔ انہوں نے پیالے کو کچھ مار کر توڑ دیا۔ نبی اکرم شریداٹھا اٹھا کر پیالے میں ڈالنے لگے اور فرمایا: ”کھاؤ تمہاری ماں کو غیرت آگئی۔“

عورت کا غیرت و رقابت کا جذبہ اس کی فطرت میں رچا بسا ہوا ہے جو اس سے بڑے بڑے کام کروا دیتا ہے اور اس کی نگاہ سے نتائج و عواقب کو او جھل کر دیتا ہے۔ حتیٰ کہ اس کی وہ کیفیت ہو جاتی ہے جیسے کسی کا قول ہے کہ ”عورت پر جب غیرت کا جذبہ غالب آتا ہے تو اسے یہ بھی نظر نہیں آتا کہ وادی کا اونچا کنارہ کونسا ہے اور نیچی زمین کونسی؟“

(بحوالہ غلطیوں کی اصلاح کا نبوی طریق کار)

## تصویر کا دوسرا رخ

قارئین آپ نے اصلاح کا نبوی طریقہ کار پڑھا اور نبوی اخلاق اور مروت کا عالمی نمونہ ملاحظہ فرمایا اب کچھ احوال یورپ کی زندگی کے کہ وہ حضرات کس طرح اخلاقی زندگی کو اپنانے میں کوشاں ہیں۔

یقین جانئے۔

آپ جب یورپی زندگی کا عکس پڑھ رہے ہوں گے تو فوراً آپ کے اندر ایک جذبہ بڑھے گا کہ وہ یہ تمام احکامات ہم پہلے پڑھ چکے ہیں صرف واقعات اور انداز کا فرق ہے ورنہ تعلیمات نبوی ہی تو ہیں۔

آئیے ہم اس کا اندازہ کریں۔



## اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہے تو مکھیوں سے پیرمول نہ لیں

۷۔ مئی ۱۹۳۱ء کا واقعہ ہے۔ نیویارک جیسے پرانے شہر نے ایک نہایت سنسنی خیز مجرم کی تلاش کا منظر دیکھا۔ ہفتوں کی تلاش اور جستجو کے بعد دو بندوق والا قرولی۔۔۔ جو قاتل تھا اور ایسا بندوقچی کہ نہ اسے شراب کی عادت تھی نہ تمباکو پینے کی۔۔۔ اپنی معشوقہ کے کمرے میں جو ویسٹ اینڈ ایونیو میں واقع تھا محصور ہو گیا۔ ڈیڑھ سو سپاہیوں نے مکان کے سب سے بالائی حصے کے مخفی کمرے کا محاصرہ کر رکھا تھا۔ چھت میں سوراخ کر کے پولیس نے اٹھک آورگیس کی دھونی دی تاکہ قرولی قاتل کسی طرح کمرے سے باہر آئے۔ پھر انہوں نے گردو پیش کی عمارتوں پر مشین گنیں چڑھا دیں اور ایک گھنٹے سے زائد عرصے تک نیویارک کا خوبصورت ترین محلہ گولیوں کی آوازوں اور مشین گنوں کی دندن سے گونجتا رہا۔ قرولی ایک گدے دار آرام کرسی کے پیچھے سے پولیس پر بے تحاشا گولیاں برساتا رہا۔ دس ہزار پر جوش شہریوں نے اس لڑائی کا تماشا دیکھا۔ نیویارک کی پگڈنڈیوں اور گلیوں نے کبھی اس قسم کا خونی منظر نہ دیکھا تھا۔

جب قرولی پر قابو پایا گیا تو پولیس کمشنر عروبی نے کہا کہ دو بندوق والا قاتل ایسا خطرناک مجرم ہے کہ نیویارک کی تاریخ میں کبھی دیکھنے میں نہیں آیا۔ کمشنر نے کہا کہ قرولی پر اگر چڑیا کا پر گر جائے تو وہ شبے میں قریب والے شخص کو قتل کر دیتا ہے۔ لیکن خود دو بندوق

والے قرولی کا اپنی نسبت کیا خیال تھا؟ یہ جاننا اس لئے ممکن ہے کہ جب پولیس اس کے کمرے کو گولیوں کا نشانہ بنا رہی تھی تو وہ ایک خط لکھ رہا تھا۔ جس کا مخاطب وہ شخص تھا جس سے بھی یہ خط متعلق ہو۔“ خط لکھتے وقت اس کے زخموں سے بہتا ہوا خون کاغذ پر ایک سرخ لکیر کی شکل میں گر رہا تھا۔ اس خط میں قرولی نے کہا تھا ”میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ دل ہے لیکن شفیق دل۔۔۔ جو کبھی کسی کو کسی قسم کا گزند نہیں پہنچائے گا۔“

اس واقعے سے تھوڑی دیر قبل قرولی جزیرہ لانگ کی ایک سڑک پر کار میں تفریح کر رہا تھا۔ یکا یک پولیس کا ایک سپاہی اس کے پاس آکھڑا ہوا اور اس نے درخواست کی۔ ”اپنا لائسنس دکھائیے۔“

بغیر ایک لفظ کہے قرولی نے اپنی بندوق نکالی اور پولیس کا سٹبل کو گولی کا نشانہ بنایا اور اسے وہیں ڈھیر کر دیا۔ جب مرنے والا افسر گرا تو قرولی اچک کر کار سے باہر نکلا اور اس نے پولیس افسر کا پستول نکال کر اس کی نعش پر ایک اور گولی چلائی۔ یہی قاتل اب یہ کہہ رہا تھا کہ ”میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ لیکن شفیق دل ہے جو کبھی کسی کو کوئی گزند نہیں پہنچائے گا۔“ قرولی کو پھانسی کی سزا کا حکم سنایا گیا۔ جب اسے پھانسی گھرتیک لے جایا گیا تو کیا اس نے یہ کہا تھا کہ ”یہ ہے وہ سزا جو مجھے قتل کی پاداش میں ملی ہے؟“ نہیں! بلکہ اس نے یہ کہا تھا کہ ”یہ مجھے اپنی جان کی حفاظت کرنے کا اجر مل رہا ہے۔“

کہانی کا مرکزی نقطہ یہ ہے کہ دو بندوق والے قرولی نے کسی چیز کا الزام اپنے ذمے نہیں لیا۔

کیا آپ یہ سمجھتے ہیں کہ سب ملزم اور مجرم ایسا نہیں کرتے۔ اگر آپ کا یہ خیال ہے تو سنئے:

”میں نے اپنی زندگی کا بہترین حصہ لوگوں کی مسرتوں اور ان کے لئے راحت کا

سامان بہم پہنچانے میں صرف کیا ہے اور مجھے اس کے صلے میں گالیاں دی جاتی ہیں اور میری زندگی ایک مفرور انسان کی زندگی بنا دی گئی۔“

یہ ”ال کیون“ کے الفاظ ہیں جو امریکہ کے باشندوں کا دشمن نمبر ایک رہ چکا ہے۔ وہ بد معاشوں کا بدترین سرغنہ تھا اور شکاگو شہر میں اپنی نظیر نہیں رکھتا تھا کیون اپنی مذمت نہیں کرتا۔ بلکہ وہ اپنے کو عوام کا مربی سمجھتا ہے۔ ایک ایسا مربی جس کی ناقدری کی گئی یا جس کو کسی نے سمجھا ہی نہیں۔

اسی طرح ڈچ شلٹز بھی تزا قوں کی گولیاں کھا کر گرنے سے قبل تک اپنے آپ کو خلقت کا محسن سمجھتا تھا۔ ڈچ شلٹز نے جو نیویارک کا سب سے زیادہ خطرناک غنڈا تھا۔ ایک اخبار نویس کو دوران ملاقات میں کہا کہ وہ خلق خدا کا محسن ہے۔ اپنے اس عقیدے پر اسے ایمان تھا۔

اس موضوع پر سنگ سنگ جیل کے داروغوں سے میری بڑی دلچسپ خط و کتابت ہوئی ہے داروغہ جیل لکھتا ہے کہ ”شاید ہی چند مجرم ایسے ہوں جو اپنا جرم تسلیم کرتے ہیں یہ مجرم ایسے ہی انسان ہیں جیسے کہ میں اور آپ یہ تو جیہیں کرتے ہیں اور بیان دیتے ہیں۔ یہ آپ کو بتائیں گے کہ کیوں انہوں نے تجوری توڑی یا کیوں فوری طور پر بندوق کے گھوڑے پر ہاتھ رکھا۔ ان میں سے بہت سے معقول گفتگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ خواہ ان کی گفتگو منطقی ہو یا مبالغہ آمیز۔ لیکن وہ ہر حال میں اپنی سیاہ کاریوں کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ چنانچہ ان کا یہ پختہ عقیدہ ہے کہ انہیں قید و بند کی سزا ہرگز نہیں ملنی چاہئے تھی۔“

”اگر ال کیون دو بندوق والا قرولی ڈچ شلٹز جیسے دلیر لوگ اپنے آپ کو ہر الزام سے بری سمجھتے ہیں تو ان لوگوں کا کیا حال ہوگا جن سے مجھے اور آپ کو روزمرہ سابقہ پڑتا ہے۔“

”جان دانا میکر“ آنجہانی نے ایک دفعہ اعتراف کیا کہ ”مجھے تیس برس پہلے یہ بات معلوم ہوئی تھی کہ کسی کو سرزنش کرنا بیوقوفی ہے۔ مجھے اپنی کمزوریوں پر غالب آنے میں کافی زحمت اٹھانا پڑی ہے۔ میں اس امر پر کبھی چین بچیں نہیں ہوا کہ خدا نے ذہانت کو مساوی طور پر تقسیم کرنا مناسب نہیں سمجھا۔“

دانا میکر نے تو پھر یہ سبق جلد سیکھ لیا۔ لیکن میں اس دنیا میں تیس پینتیس برس تک بار بار غلطیاں کرتا رہا۔ حالانکہ مجھ پر یہ حقیقت کھلی کہ انسان خواہ وہ خود کتنا ہی قصور وار کیوں نہ ہو۔ ذاتی محاسبہ کرنے سے ننانوے فی صدی پہلو تہی کرتا ہے۔ کسی کو ملزم گردانا ایک فعل عبث ہے اس لئے کہ انسان اس سے اپنی مدافعت پر آمادہ ہو جاتا ہے اور اکثر وہ اپنے کو حق بجانب ثابت کرنے کی بھی کوشش کرتا ہے۔ عیب جوئی خطرناک ہے۔ کیونکہ انسان کے بیش بہاء اعتماد کو اس سے ٹھیس لگتی ہے۔ انسان کی اہمیت کے جذبے کو صدمہ پہنچتا ہے اور غصہ بھڑک اٹھتا ہے۔

جرمن فوج میں کسی سپاہی کو شکایت کرنے کی اجازت نہیں ہوتی۔ نہ ہی وقوعے کے فوراً بعد اسے نکتہ چینی کا حق ہوتا ہے۔ اس سپاہی کے لئے یہ لازمی ہوتا ہے کہ وہ پہلے اپنے غصے پر غالب آجائے تاکہ اس کا مزاج اعتدال پر آجائے۔ اگر وہ فوراً دغوی دائر کر دے تو اسے سزا مل جاتی ہے۔ ارباب حل و عقد کو ایک ایسا ہی ایک قانون دیوانی بھی رائج کرنا چاہیے۔ یہ قانون بڑ بڑاتے ہوئے والدین پر شکایت بیویوں، ناک بھوں چڑھاتے ہوئے مالکوں اور لا تعداد نکتہ چینیوں پر لاگو ہونا چاہئے۔

تاریخ کے ہزارہا صفحات فضول نکتہ چینی کے قصوں سے بھرے پڑے ہیں۔ مثال کے طور پر صدر تھیوڈور روز ویلٹ اور صدر تافت ہی کا تنازعہ لیجے اس تنازعہ سے ری پبلکن پارٹی دو حصوں میں بٹ گئی۔ اس نے ڈوروسن کو وائٹ ہاؤس میں مسند نشین کر دیا۔ جس نے

عالمگیر جنگ کے متعلق نہایت جرات مندانہ الفاظ لکھے اور تاریخ کا رخ پھیر دیا۔ آئیے ذرا واقعات کو جلدی سے دہرائیں۔ تھیوڈور روز ویلٹ ۱۹۰۸ء میں وائٹ ہاؤس سے نکلا۔ اس نے تافت کو صدر بنایا اور خود شیر کے شکار کے لئے افریقہ چلا گیا جب واپس آیا تو آبلے کی طرح پھوٹ پڑا۔ اس نے تافت کی قدامت پسندی کی مذمت کی۔ تیسری مرتبہ اپنے لئے نامزدگی کی کوشش کی۔ پھر بل ڈز پارٹی بنائی اور جی او پی چھوڑ کر سب کچھ منہدم کر دیا۔ انتخابات جو بعد میں ہوئے۔ ان میں ولیم ہاورڈ تافت اور ری پبلکن کی حمایت صرف دو ریاستوں نے کی۔ یہ دوریاستیں در ماؤنٹ اور اٹاوا تھیں۔ اس قدیم جماعت کی تاریخ میں ایسی تباہ کن شکست کبھی نہیں ہوئی تھی۔

تھیوڈور روز ویلٹ نے صدر تافت کو مورد الزام ٹھہرایا، لیکن کیا صدر تافت نے بھی یہ الزام تسلیم کیا؟ کبھی نہیں! اس نے آنسو بہاتے ہوئے کہا تھا۔ میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا، میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔“

قصور کس کا تھا؟ روز ویلٹ کا یا تافت کا؟ سچی بات یہ ہے کہ مجھے یہ معلوم ہی نہیں اور نہ ہی مجھے اس سے سروکار ہے۔ جس پہلو کی طرف میں اشارہ کرنا چاہتا ہوں۔ وہ صرف یہ ہے کہ صدر روز ویلٹ کی نکتہ چینی تافت سے اس کا قصور تسلیم نہ کر سکی۔ بلکہ اس نے تافت کو اس بات پر آمادہ کیا کہ وہ اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرے اور اشکبار ہو کر یہ کہے کہ ”میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا، میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔“

یا پھر ٹی پاٹ ڈوم کے تیل کا قضیہ لے لیجئے۔ اس واقعے کے متعلق اخبارات نے برسوں اپنے غیظ و غضب کا اظہار کیا اور ساری قوم کو ہلا دیا امریکہ کی پبلک زندگی میں۔ اس قسم کا واقعہ کبھی سننے میں نہیں آیا۔ اس شرمناک واقعے کی تفصیلات یہ ہیں: ہارڈنگ کی کابینہ

میں محکمہ داخلہ کے داخلہ ناظم البرٹ فال کے سپرد یہ خدمت کی گئی کہ ایلک بل اور ٹی پارٹ ڈوم کے تیل کے سرکاری ذخائر پٹے پردے دیئے جائیں۔ یہ تیل کے ذخیرے بحری فوج کے استعمال کے لئے محفوظ کئے گئے تھے۔ کیا ناظم فال نے پٹہ حاصل کرنے والوں میں باہمی مقابلہ کرایا؟ نہیں۔ بلکہ اس نے ان کا ٹھیکہ اپنے ایک دوست ایڈورڈ ڈوہنی کو دے دیا۔ ڈوہنی نے کیا کیا؟ اس نے ناظم فال کو چار لاکھ روپے دیئے۔ پھر ناظم فال نے نہایت جاہلانہ طریقے سے امریکی بحریہ کے سپاہیوں کو حکم دیا کہ وہ علاقے کے تمام ایسے ٹھیکیداروں کو وہاں سے نکال دیں۔ جن کے کنوئیں ایلک بل کے چشموں کا تیل جذب کرتے جا رہے تھے۔ جتنے بھی ٹھیکیدار بہ نوک سنگین وہاں سے نکالے گئے تھے۔ سب کے سب عدالت میں پہنچے اور دعویٰ دائر کر دیا۔ انہوں نے ٹی پارٹ ڈوم کے شرمناک واقعے کا راز فاش کر دیا۔ بحس میں ناظم فال نے چار لاکھ روپے رشوت لی تھی۔ اس واقعے سے پبلک میں اس قدر نفرت پھیلی کی ہارڈنگ کی حکومت بدنام ہو گئی اور قوم کے ماتھے پر کلنک کا ٹیکہ لگا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ ری پبلکن پارٹی کو زوال آ گیا اور ناظم البرٹ فال کو جیل کی ہوا کھانی پڑی۔

فال کی خوب مٹی پلید ہوئی۔ شاید تاریخ میں کوئی شخص اپنی پبلک زندگی میں اتنا بدنام نہ ہوا ہوگا۔ کیا اس نے پشیمانی ظاہر کی؟ ہرگز نہیں۔ کئی برس بعد ہر برٹ ہودر نے ایک عام جلسے میں تقریر کرتے ہوئے کہا کہ ہارڈنگ کی منوت کا باعث ذہنی پریشانی تھی جو اسے اپنے ساتھی کی بے ایمانی کی وجہ سے لاحق ہوئی۔ جب فال کی بیوی نے یہ ماجرا سنا تو وہ رونے لگی اور تقدیر کو کوستے ہوئے بولی۔ ”کیا ہارڈنگ کو فال نے دھوکا دیا؟ ہرگز نہیں میرا شوہر کبھی کسی کو دھوکا نہیں دے سکتا۔ اگر کوئی وزیران گھر سونے سے بھی بھرا ہوا ہو تو میرا شوہر غلط کاری پر آمادہ نہیں ہو سکتا بلکہ خود اس کے ساتھ دھوکا ہوا ہے اور اسے ناجائز طور پر سزا دلوائی گئی ہے۔“

انسانی فطرت عملاً کچھ اسی قسم کی واقع ہوئی ہے۔ غلط کار سوائے اپنے اور سب کو الزام

دیتا رہتا ہے۔ ہم سب اس معاملے میں یکساں ہیں۔ لہذا کل کو آپ یا میں کسی پر نکتہ چینی کرنے پر مائل ہوں تو ہمیں ال کیون دو بندوق والے قرولی اور البرٹ فال کی مثالیں یاد رکھنی چاہئیں، ہمیں یاد رکھنا چاہئے کہ نکتہ چینی پیغام رساں کبوتر کی طرح ہمیشہ واپس گھر کو لوٹتی ہے۔ ہمیں یاد رکھنا چاہئے کہ جس شخص کو ہم درست راستے پر ڈالنا چاہتے ہیں یا اس کی خدمت کرتے ہیں وہ غالباً اپنے کو حق بجانب ثابت کرے گا اور اس کے برخلاف الٹی ہماری خدمت کرے گا۔ یا وہ نرم مزاج تافت کی طرح یہی کہے گا کہ ”میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا ہے۔ میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔“

۱۵- اپریل ۱۸۶۵ء کی صبح کو ہفتے کے دن ابراہیم لنکن ایک معمولی سی سرانے کے ایک کمرے میں دم توڑ رہا تھا۔ یہ سرانے فورڈ تھیٹر والے بازار کے عین مقابل واقع ہوئی تھی۔ جہاں یوتھ نے اس پر گولی چلا دی تھی۔ لنکن کا لمبا تڑنگا جسم پلنگ پر آڑا پڑا ہوا تھا۔ پلنگ بہت چھوٹا تھا۔ روز ابونہرز کی مشہور تصویر ”گھوڑوں کا میلہ“ کی ایک سستی سی نقل دیوار پر لٹک رہی تھی اور ایک مدہم سی شمع جھلملا رہی تھی۔

جب لنکن آخری سانس لے رہا تھا تو وار سیکرٹری اسٹانس نے کہا۔ ”دنیا نے ایسا پختہ کار اور مکمل حاکم کبھی نہ دیکھا ہوگا جیسا کہ لنکن تھا۔“

لوگوں کے ساتھ معاملہ کرنے میں لنکن کی کامیابی کاراز کیا تھا؟ لنکن کے سوانح حیات کا مطالعہ میں آج تک برابر کرتا ہوں۔ پورے تین برس اس کوشش پر صرف کئے ہیں کہ لنکن کی زندگی کے حالات لکھوں۔ ایک بار نہیں کئی بار لکھوں اور اس کتاب کا نام رکھوں۔ ”نامعلوم لنکن۔“ میرا خیال ہے کہ میں نے لنکن کی زندگی کے حالات کا اس قدر گہرا اور تفصیل سے مطالعہ کیا ہے اور اس کی شخصیت اور خانگی زندگی پر اتنا غور کیا ہے کہ اس سے زیادہ ممکن نہیں۔ میں نے خاص طور پر اس چیز کا مطالعہ کیا ہے کہ لنکن اپنے جیسے انسانوں کے ساتھ کیسا برتاؤ کیا

کرتا تھا۔ کیا وہ لوگوں کو حقیر سمجھتا تھا؟ ہاں جب وہ ابھی نوجوان تھا۔ تو ایسے خطوط اور نظمیں لکھا کرتا۔ جن میں وہ لوگوں کا مذاق اڑاتا اور ان خطوط کو دیہات کی سڑکوں پر ڈال دیا کرتا۔ راگمیر ان خطوں کو اٹھا لیتے۔ ایک خط نے ایسا غصہ بھڑکایا کہ زندگی بھر مکتوب حلیہ کی آتش انتقام نہ بجھ سکی۔ جن دنوں وہ وکالت کرتا تھا وہ اپنے حریفوں پر کھلم کھلا حملے کرتا تھا اور ان کی مذمت میں اخباروں میں خطوط چھپوایا کرتا تھا۔ ایک مرتبہ تو وہ حد سے تجاوز کر گیا۔ ۱۸۴۲ء کے موسم خزاں میں اس نے ایک مغرور لڑاکے آئرش سیاستدان کا مذاق اڑایا۔ اس کا نام جیمز شیلڈز تھا۔ لیکن نے اسپرنگ فیلڈ رسالے میں ایک گمنام خط شائع کرایا۔ جس میں اس کی خوب خوب تذلیل کی گئی تھی۔ شہر کے باشندوں نے خوب قہقہے لگائے۔ لیکن شیلڈز جو حساس اور مغرور تھا۔ اسے پڑھ کر آگ بگولا ہو گیا۔ اسے پتہ چل گیا کہ خط لکھنے والا کون ہے۔ چنانچہ وہ گھوڑے پر سوار ہوا اور لیکن کی تلاش میں چل پڑا اور اسے زور آزمائی کے لئے لاکارا۔ لیکن لڑنا نہیں چاہتا تھا۔ وہ زور آزمائی کا مخالف تھا۔ لیکن بغیر لڑے وہ اپنی آبرو بھی نہیں بچا سکتا تھا۔ اسے ہتھیار سے لڑنے کا اختیار دے دیا گیا۔ چونکہ اس کے بازو لمبے تھے۔ اس نے تلوار کی لڑائی منظور کر لی اور ویسٹ پائٹ کے ایک ماہر سے تلوار چلانے کا کرتب سیکھنا شروع کر دیا۔ مقرر تاریخ کو دریائے مسی سی پی کے ریتلے میدان میں دونوں حریف مقابل ہوئے جو آخر دم تک لڑنے کے لئے تیار ہو کر آئے تھے لیکن فیصلہ کن لمحوں میں دونوں کے حامی بیچ میں کود پڑے اور انہوں نے لڑائی بند کرا دی۔

لیکن کی زندگی میں یہ واقعہ بڑا طوفانی ثابت ہوا۔ اس واقعے سے اس نے یہ بیش قیمت سبق سیکھا کہ اپنے جیسے لوگوں سے کس طرح کا برتاؤ کرنا چاہئے۔ اس نے اس کے بعد کسی کو توہین آمیز خط نہیں لکھا نہ کبھی کسی کا مذاق اڑایا اور نہ ہی اس کے بعد اس نے کسی شخص پر کسی قسم کی نکتہ چینی کی۔



خانہ جنگی کے دوران میں لنکن پوٹومیک کی فوج کے جرنیل یکے بعد دیگرے بدلتا رہا اور ان میں سے ہر ایک --- میک کلین، پوپ برن سائڈ، ہوکر میڈی --- فاش غلطیوں کا مرتکب ہوا۔ یہاں تک کہ مایوسی کے عالم میں لنکن فرس پیمانی کرتا رہتا تھا۔ قوم کی قوم نے ان نالائق جرنیلوں کی مذمت کی۔ لیکن لنکن نے کہ اس کا دل سب کی طرف سے صاف تھا۔ اپنے ایمان کو متزلزل نہ ہونے دیا۔ اس کا ایک محبوب مقولہ تھا کہ ”دوسروں کا محاسبہ نہ کرو ورنہ تمہارا بھی محاسبہ کیا جائے گا۔“

اور جب لنکن کی بیوی اور دوسرے لوگ دشمنوں کو سخت ست کلمات کہتے تھے تو لنکن جواب دیتا۔ ”ان پر نکتہ چینی نہ کرو۔ ان جیسے حالات میں ہم ہوں تو ہم بھی وہی کریں جو وہ کر رہے ہیں۔“

لیکن اگر نکتہ چینی کے لئے کبھی موقع پیدا ہوتا تو لنکن یہ کام بھی سرانجام دینے میں کوتاہی کبھی نہ کرتا تھا۔ ایک مثال سن لیجئے۔

جون ۱۸۶۳ء کے پہلے تین دنوں میں گینیز برگ کی لڑائی پیش آئی۔ ۴ جولائی کی شام کو لی نے جنوب میں پسپا ہونا شروع کر دیا۔ ملک بھر میں بارش ہو رہی تھی۔ جب لی اپنی شکست خوردہ فوج کو لئے ہوئے پوٹومیک کی طرف بڑھا تو راستے میں ایک دربا حائل تھا جو طغیانی کے باعث ناقابل عبور ہو گیا تھا۔ صدر لنکن کف فاتح فوج اس کا تعاقب کر رہی تھی۔ لی اب دام میں آچکا تھا کسی طرح بچ نہیں سکتا تھا یہ ایک زریں موقع قدرت کی طرف سے پیدا ہو گیا تھا اس موقع پر لی کی فوج پر چھاپہ مارنا اور اسے بے دست و پا کر دینا نہایت آسان تھا۔ اس مرحلے پر جنگ جیتی جاسکتی تھی۔ لنکن نے پر امید ہو کر جنرل میڈ کو حکم دیا کہ وہ جنگی کونسل بلائے بغیر فوراً لی کی فوج پر حملہ کر دے۔

لنکن نے بذریعہ تارا اپنے احکام بھیجے بعد میں ایک خاص قاصد کے ذریعے ان احکام

کی تعمیل کا مطالبہ کیا۔

لیکن جنرل میڈ نے کیا کیا؟ جو کچھ اسے کہا گیا بالکل اس کے برعکس۔ لنکن کے احکام کو پس پشت ڈالتے ہوئے اس نے جنگی کونسل بلائی۔ اس نے تامل کیا، اس نے تاخیر کی، اس نے بذریعہ تار ہر طرح کے عذرات لنگ پیش کئے۔ غرض اس نے لی پر حملہ کرنے سے صاف انکار کر دیا۔ بالاخر دریا کا پانی اتر گیا اور لی اپنی فوج سمیت پارا تر گیا۔

لنکن اس پر بہت بگڑا۔ اس نے اپنے بیٹے رابرٹ کے سامنے چلاتے ہوئے کہا۔ ”اس کا مطلب کیا ہے؟ اے خدائے عظیم اس کا مطلب کیا ہے؟ وہ ہماری دسترس میں آچکے تھے۔ ہمیں صرف ہاتھ ہلانے کی ضرورت تھی اور وہ ہمارے قابو میں تھے۔ لیکن میری موقع شناسی فوج کے اندر کوئی حرکت پیدا نہ کر سکی۔ ان حالات میں کوئی جرنیل بھی ہوتا تو لی کو شکست دے دیتا۔ اگر میں خود وہاں جاسکتا تو اسے یقیناً ٹھکانے لگا دیتا۔“

سخت مایوسی کے عالم میں لنکن نے جنرل میڈ کے نام حسب ذیل خط لکھا۔ وہ نہایت قدامت پسند تھا اور اپنی تحریر میں بہت محتاط۔ لہذا یہ خط ۱۸۶۳ء میں لنکن کے قلم سے نکلا اسے ایک زبردست سرزنش سمجھنا چاہئے۔

”میرے پیارے جرنیل

لی کے بچ کر نکل جانے میں جو خطرہ پہاں ہے۔ میں نہیں سمجھتا کہ اس کا آپ نے کماحقہ انداز کیا ہوگا۔ وہ ہماری دسترس میں آچکا تھا۔ اگر اس کا اسی وقت تعاقب کیا جاتا تو جنگ وہیں ختم ہو جاتی۔ اب ایسی حالت ہے کہ جنگ کو ایک غیر متعین عرصے کے لئے جاری رکھنا پڑے گا۔ اگر آپ پچھلے سو موار کے دن لی پر آسانی سے حملہ آور نہیں ہو سکتے تھے۔ تو اب آپ دریا پار کر کے ایسا کیونکر کر سکتے ہیں جبکہ آپ کے پاس بمقابلہ اس دن کے فوج بھی دو تہائی رہ گئی ہے۔ آپ سے اس قسم کی توقع رکھنا ایک غیر معقول بات ہوگی اور مجھے کوئی امید

نہیں کہ اب آپ اس سلسلے میں کوئی زیادہ موثر قدم اٹھا سکیں۔ آپ وہ زریں موقع ہاتھ سے کھو چکے ہیں اور میں اس وجہ سے بے انتہا پریشان اور رنجیدہ ہوں۔“

آپ کے خیال میں جرنیل میڈ نے یہ خط پڑھ کر کیا کیا ہوگا؟ میڈ نے یہ خط کبھی نہیں دیکھا۔ لنکن نے اسے ڈاک کے حوالے ہی نہیں کیا تھا۔ یہ خط لنکن کی موت کے بعد اس کے کاغذات میں ملا۔

میرا قیاس یہ ہے۔۔۔ اور یہ محض قیاس ہی ہے۔۔۔ کہ لنکن نے یہ خط لکھ کر کھڑکی سے باہر جھانک کر دیکھا اور اپنے دل سے کہا۔ ”ایک منٹ ٹھہر جاؤ مجھے اس قدر جلدی نہیں کرنی چاہئے۔ وائٹ ہاؤس کی آرام دہ اور خاموش فضا میں بیٹھ کر میرے لئے میڈ کو حکم دینا آسان ہے۔ لیکن اگر میں خود گینیز برگ کے میدان میں موجود ہوتا اور میں بھی انسانی جانوں کو بے تحاشہ خاک و خون میں لوٹتے ہوئے دیکھتا جیسا کہ پچھلے ہفتہ میڈ نے دیکھا ہے اور زخمیوں اور مرنے والوں کی چیخ و پکار سے میرے بھی کان پھٹ رہے ہوتے تو شاید میں بھی لی پر حملہ آور ہونے کے لئے بیتاب نہ ہوتا۔ اگر میں بھی میڈ کی طرح بزدل ہوتا تو وہی کچھ کرتا جو اس نے کیا۔ لیکن اب تو پانی سر سے گزر چکا ہے۔ اگر میں یہ خط بھیج دوں تو میرے دل کی بھڑاس تو نکل جائے گی۔ لیکن میڈ اپنی مدافعت کی کوشش کرے گا۔ یہ خط پڑھ کر وہ مجھ سے نفرت کرنے لگے گا۔ اس خط سے اس میں بدولی کے جذبات ابھریں گے۔ جرنیل کی حیثیت سے اس کی آئندہ افادیت کم ہو جائے گی اور شاید وہ تنگ آ کر فوج سے استعفیٰ دے دے۔“

لہذا جیسا کہ میں پہلے کہہ چکا ہوں لنکن نے یہ خط ایک طرف رکھ دیا۔ اس لئے کہ اسے اس امر کا تلخ تجربہ ہو چکا تھا کہ سخت تنقید اور سزائیں کا نتیجہ بالآخر کچھ نہیں نکلتا۔

تھیوڈور روز ویلٹ کا کہنا ہے کہ جب وہ صدر تھا اور اسے کوئی مشکل مرحلہ پیش آ جاتا تو وہ اپنی آرام کرسی پر تکیہ لگا کر بیٹھ جاتا اور لنکن کی قد آدم تصویر کی طرف دیکھا کرتا تھا جو اس کی

میز کے اوپر وائٹ ہاؤس میں آویزاں تھی اور اپنے دل سے یہ سوال کیا کرتا تھا۔ اگر اس وقت میری جگہ لنگن ہوتا تو اس موقعے یہ کیا کرتا؟ وہ کس طرح اس مسئلے کو حل کرتا؟“

آئندہ جب کبھی کسی کو سرزنش کرنے کا موقع آئے تو ہمیں بھی اپنے کسی عظیم الشان رہنما کی تصویر کی طرف دیکھنا چاہئے اور دریافت کرنا چاہئے ”اگر اس شخص کو یہ مسئلہ پیش آتا تو وہ کس طرح اس کا حل کرتا؟“

”کیا آپ کسی شخص کی کایا پلٹنا چاہتے ہیں یا اس کی عادات کو باقاعدہ کر کے اس کی اصلاح کرنا چاہتے ہیں۔ ایسا ہے تو بڑی اچھی بات ہے۔ میں اس کے حق میں ہوں۔ لیکن اس کا تجربہ آپ اپنی ذات سے کیوں نہ شروع کریں تھوڑا سا خود غرض بننے میں کوئی حرج نہیں۔ زیادہ مفید تو یہی ہے کہ آپ دوسروں کو سنوارنے سے قبل اپنی اصلاح کریں۔ اس کوشش میں کامیابی کا امکان کہیں زیادہ ہے۔“

براؤنگ کا مقولہ ہے۔ ”جب انسان خود اپنے نفس سے جنگ کرتا ہے تو اس کی قدر و قیمت بڑھتی ہے۔“ شاید آپ کو تکمیل ذات کے سلسلے میں سال بھر کا عرصہ لگے گا۔ پھر آپ طویل چھٹی کا زمانہ گزار سکتے ہیں اور نئے سال میں دوسروں کی اصلاح و تنقید اپنے ذمے لے سکتے ہیں۔ یعنی پہلے اپنی تکمیل کیجئے۔

کنفیوشس کہتا ہے۔ ”جب تمہاری اپنی دہلیز غلیظ ہے تو اپنے ہمسائے کے متعلق یہ شکایت نہ کرو کہ کاہلی کی وجہ سے اس کی چھت ابھی تک برف سے ڈھکی ہے۔“

میں ابھی نو جوان ہی تھا اور لوگوں کو متاثر کرنے کے لئے بڑی جدوجہد کر رہا تھا کہ میں نے نامور امریکی مصنف رچرڈ ڈیویس ہارڈنگ کے نام ایک احمقانہ خط لکھا۔ میں مصنفین کے متعلق اپنے رسالے کے لئے ایک مضمون تیار کر رہا تھا۔ میں نے ڈیویس سے دریافت کیا تھا کہ اس کے لکھنے کا طریقہ کیا تھا۔ چند ہفتے قبل مجھے ایک شخص نے خط لکھا تھا۔ جس کے نیچے یہ

الفاظ درج تھے۔ ”خط پر نظر ثانی نہیں کی جاسکی۔“ میں اس سے بہت متاثر ہوا اور سمجھا تھا کہ لکھنے والا کوئی بڑا نامی گرامی اور نہایت مصروف آدمی ہے۔ میں بالکل مصروف آدمی نہیں تھا۔ لیکن پھر بھی زچر ڈڈیوس ہارڈنگ پر رعب ڈالنے کے لئے میں نے خط کو ان الفاظ پر ختم کیا۔ منطقی قسم کی مخلوق سے معاملہ نہیں کر رہے ہیں بلکہ ہمارا معاملہ جذباتی مخلوق سے ہے۔ وہ مخلوق جس کے سینے میں تعصبات اہل رہے ہیں۔ غرور بھی ہے اور تکبر بھی۔

نکتہ چینی نہایت خطرناک شعلہ ہے۔ ایسا شعلہ جو غرور کے بارود خانے میں دھماکا پیدا کر دیتا ہے۔ ایسا دھماکا جو موت کے منہ میں دھکیل دیتا ہے۔ مثال کے طور پر جنرل لیوفاروڈ پر نکتہ چینی ہوئی اور وہ فوج کو اس کی قیادت میں فرانس جانے سے روک دیا گیا۔ اس کے غرور کو ایسا صدمہ پہنچا کہ اسی حادثے سے وہ مر گیا۔

ٹامس ہارڈی نے اپنے بہترین ناولوں سے انگریزی ادب میں بیش بہا اضافہ کیا ہے۔ لیکن اس پر اس قدر تلخ نکتہ چینی ہوئی کہ اس نے تخیلی افسانے لکھنے بند کر دیئے۔ اسی نکتہ چینی نے نامور انگریز شاعر ٹامس چیرٹن کو خودکشی پر مجبور کر دیا۔

نجمین فرینکلن جو اپنے ایام شباب میں بالکل سیدھا سادا آدمی تھا ایسا چلتا پرزدہ مر گیا اور لوگوں سے معاملہ کرنے میں اپنا ماہر ہو گیا کہ اسے فرانس میں امریکہ کا سفیر بنا کر بھیجا گیا تھا۔ اس کی کامیابی کا راز کیا تھا؟ اس نے کہا تھا۔ ”میں کسی آدمی کی برائی نہیں کرتا۔ البتہ ہر ایک کی جو خوبیاں میرے علم میں ہیں۔ وہ بیان کرتا ہوں۔“

ہر بیوقوف نکتہ چینی مذمت اور شکایت کرنے کا اہل ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے بھی ہیں۔

لیکن افہام و تفہیم اور عفو و درگزر کے لئے سیرت کی پختگی اور نفس پر قابو پانے کی ضرورت ہے۔

کارلائل کہتا ہے۔ ”بڑا آدمی چھوٹوں سے برتاؤ کرتے وقت بھی اپنی بڑائی کا اظہار کرتا ہے۔“

لوگوں کی خدمت کرنے سے پہلے ہمیں انہیں سمجھنے کی کوشش کرنی چاہئے، ہمیں یہ جاننا چاہئے کہ جو کچھ وہ کرتے ہیں کیوں کرتے ہیں۔ یہ بات نکتہ چینی کی بہ نسبت زیادہ مفید اور خوشگوار ہے اور اس سے ہمدردی، بردباری اور شفقت پیدا ہوتی ہے۔ ”سب کو جاننا سب کو معاف کر دینے کے مترادف ہے۔“ ڈاکٹر جانسن نے کہا تھا۔ ”جب تک انسان موت کی منزل تک نہیں پہنچ جاتا خود خدا بھی اس کے اعمال کا محاسبہ نہیں کرتا اس لئے آپ اور میں ایسا کیوں کریں؟“

## کامیاب تعلقات کا راز اعظم

دنیا میں ہر کسی سے اپنی مرضی کے مطابق کام لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے۔۔۔ آپ نے شاید ہی کبھی سوچا ہو۔۔۔ واقعی صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ ہے کہ دوسرے شخص میں وہ کام کرنے کی خواہش پیدا کر دیں۔ جو آپ اس سے لینا چاہتے ہیں۔ یاد رکھئے۔ اس کے علاوہ کوئی اور طریقہ نہیں ہے۔ البتہ آپ کسی شخص کی کنپٹی پر پستول رکھ کر اسے اپنی گھڑی آپ کے حوالے کرنے پر مائل کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے کسی ملازم کو گولی سے اڑا دینے کی دھمکی دے کر اس کا اشتراک عمل حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن صرف اسی وقت تک جب تک کہ آپ یہ غیر اخلاقی طریقہ اختیار کرتے ہیں۔ آپ کسی بچے سے ڈرا دھمکا کر اپنی مرضی کے مطابق کام لے سکتے ہیں۔ لیکن ایسے جابرانہ طریقوں کا رد عمل بہت ہی خراب ہوتا ہے۔ کسی کے لئے آپ سے خدمت لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ ہے کہ وہ آپ کی خواہش کو پورا کرے۔

آپ کیا چاہتے ہیں؟

بیسویں صدی کے مشہور ترین ماہر نفسیات سگمنڈ فرائڈ کہتے ہیں کہ ہمارے ہر فعل کے دو محرک ہوا کرتے ہیں۔ جنسی خواہش اور بڑا بننے کی امنگ۔

امریکہ کے بہت بڑے فلسفی پروفیسر جان ڈیوی اسی بات کو ذرا دوسرے لفظوں میں بیان کرتے ہیں۔ وہ کہتے ہیں کہ انسانی فطرت کی سب سے بڑی خواہش ”اہم بننے کی امنگ“ ہے۔ اس جملے کو یاد رکھئے۔ ”اہم بننے کی امنگ۔“ یہ بہت ضروری جملہ ہے۔ اس کتاب میں اس کا ذکر بار بار آئے گا۔

آپ کیا چاہتے ہیں؟ آپ سب کچھ نہیں چاہتے۔ صرف چند چیزیں ایسی ہیں جن کی آپ کو خواہش ہے اور انہیں آپ اس شدت سے چاہتے ہیں کہ آپ کی ضرورت سے انکار نہیں کیا جاسکتا۔ یہ چند چیزیں تقریباً ہر صحت مند بالغ شخص چاہتا ہے۔

۱- صحت اور جان کی حفاظت

۲- خوراک

۳- نیند

۴- روپیہ اور روپے سے خریدی جانے والی چیزیں۔

۵- موت کے بعد کی زندگی۔

۶- جنسی خواہش کی تسکین

۷- بچوں کی خوشحالی

۸- بڑائی کا احساس

تقریباً یہ سبھی خواہشیں پوری ہو جاتی ہیں۔ ان میں سے ایک خواہش ایسی ہے جو تقریباً اتنی ہی شدید اور لازمی ہے۔ جتنی طعام یا نیند کی خواہش لیکن اس کی تکمیل شاید ہی کبھی ہوتی ہو اور وہ ہے جسے فرائڈ ”بڑا پننے کی امنگ“ کہتا ہے اور ڈیوی ”اہم بننے کی امنگ“۔

ایک مرتبہ لنکن نے ایک خط کا آغاز یوں کیا۔ ”ہر آدمی ستائش پسند ہے۔“

ولیم جیمز نے ایک مرتبہ کہا۔ ”انسانی فطرت کی سب سے بڑی آرزو تو قدر شناسی کی

بھوک ہے۔“ یاد رکھئے۔ انہوں نے قدر شناسی کی ”خواہش“ یا ”تمنا“ یا ”آرزو“ نہیں بلکہ

قدر شناسی کی ”بھوک“ کہا ہے۔

تو یہ ہے انسان کی مستقل اور اہم بھوک۔ جو آدمی اس بھوک کی تسکین کرنا چاہتا ہے وہ

لوگوں کو اپنی مٹھی میں رکھتا ہے اور ان سے ہر کام لے سکتا ہے۔ ایسے آدمی کی موت پر ہر شخص کو



افسوس ہوتا ہے۔

انسان کی حیوانات پر فضیلت کی ایک بڑی امتیازی خصوصیت اس کا احساس برتری بھی ہے۔ مثال کے طور پر جب میں مسوری میں اپنے باپ کے ساتھ کھیتی باڑی کا کام کیا کرتا تھا تو میرے والد مذبح خانے کے لئے ڈیورک جرسی کی نسل کے سور اور اعلیٰ نسل کے مویشی بھی پالا کرتے تھے۔ ہم اپنے سور اور مویشی ڈل ویسٹ کے دیہاتی میلوں اور مویشیوں کی نمائشوں میں لے جایا کرتے تھے۔ اس طرح ہم نے بیسیوں انعام جیتے۔ میرے والدین نیلے نیلے تمغوں کو ٹمبل کی ایک سفید چادر میں ٹانگ دیا کرتے تھے۔ جب کبھی ہمارے یہاں کوئی دوست یا مہمان آتا۔ تو وہ سفید ٹمبل کی یہ لمبی سی چادر نکال لاتے اور ہم دونوں اس چادر کو کناروں سے پکڑ کر ان لوگوں کو تمنغے دکھایا کرتے۔

سوروں کو ان تمغوں کی مطلق کوئی پروا نہ تھی جو انہوں نے جیتے تھے لیکن والد صاحب کو ان کی بہت قدر تھی۔ کیونکہ ان انعامات سے ان کے احساس برتری کی تسکین ہو جاتی تھی۔ اگر ہمارے آباؤ اجداد میں بڑا بننے کی دل سوز امنگ نہ ہوتی تو تہذیب کا وجود ناممکن ہوتا اس امنگ کے بغیر ہم نرے حیوان ہوتے۔

بڑا بننے کی اسی خواہش نے ایک بقال کے غریب تربیت نایافتہ کو قانون کی چند کتابوں کے مطالعے پر مجبور کیا جو اسے ایک گھر کے کباڑ خانے سے ملی۔ یہی احساس برتری اس نے دو روپے کے عوض خریدا تھا۔ شاید آپ نے بقال کے اس منیم کا ذکر سنا ہوگا۔ اس کا نام لنگن تھا یہی احساس برتری کا جذبہ تھا جس نے ڈکنز کو اپنے غیر فانی ناول لکھنے پر ابھارا۔ اسی جذبے نے سر کر سٹو فر رین کو سنگ تراشی کے بہترین نمونے پیش کرنے پر اکسایا۔ اسی جذبے نے راک فیلر کو اپنی ضرورت سے زائد اربوں روپے جمع کرنے پر مجبور کیا اور یہی وہ خواہش ہے۔ جس کے تحت آپ کے شہر کے بڑے رئیس ایسی عمارات تعمیر کراتے ہیں جو ان

کی اپنی ضروریات سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔

یہی امنگ آپ کو نئے سے نئے فیشن کا لباس پہننے، جدید سے جدید ماڈل کی کار خریدنے اور اپنے تیز فہم بچوں کی تعریفیں کرنے پر مجبور کرتی ہے۔

یہی آرزو بہت سے لڑکوں میں بدمعاش، قاتل اور ڈاکو بننے کا شوق پیدا کرتی ہے۔

نیویارک کے سابقہ پولیس کمشنر ای۔ پی۔ میول رونی کہتے ہیں۔ ”آج کا ہر نو جوان مجرم خود

پسندی کا مارا ہوتا ہے۔ گرفتاری کے بعد ان کی پہلی درخواست ان اخبارات کا مطالعہ ہوتا ہے

جو انہیں ہیر و بنا کر پیش کرتے ہیں۔ جتنا عرصہ ان کی تصویریں اخبارات میں آئے ان اسٹارٹ لڈ

برگ، تو سکاٹینی یا روز ویلٹ جیسی مشہور ہستیوں کی تصویروں کی طرح چھپتی رہتی ہیں۔ اتنا

عرصہ بجلی کی پھانسی والی گرم نشست کا خیال ان کے ذہنوں کے قریب نہیں پھٹکتا۔“

اگر مجھے آپ یہ بتادیں کہ آپ اپنے احساس بریزی کی کس طرح تسکین کرتے ہیں تو

میں فوراً بتا سکتا ہوں کہ آپ کون ہیں۔ ہماری سیرت کی تعمیر اسی بنیاد پر ہوتی ہے۔ کسی شخص

کے متعلق سب سے اہم بات یہی ہے۔ مثال کے طور پر جان ڈی راک فیلر چین کے مشہور شہر

پیکنگ میں جدید طرز کے ہسپتال کی تعمیر کے لئے روپیہ دے کر ان کروڑوں غریب چینیوں کی

امداد کر کے جنہیں نہ وہ جانتے ہیں اور نہ کبھی جان سکیں گے، اپنے آپ کو بڑا آدمی خیال کرتے

ہیں۔ اس کے برعکس ڈلنگر نے بنک لوٹ کر اور قاتل بن کر اپنے آپ کو بڑا محسوس کیا۔ جب

پولیس اس کا پیچھا کر رہی تھی تو وہ ایک زمیندار کے گھر جا گھسنا اور کہا۔ ”میں ڈلنگر ہوں۔“

اسے ناز تھا کہ وہ اپنے وقت میں لوگوں کا اول نمبر کا دشمن ہے۔ اس نے کہا۔ ”میں آپ کو

نقصان نہیں پہنچاؤں گا۔ میں ڈلنگر ہوں۔“

البتہ ڈلنگر اور راک فیلر میں یہی فرق ہے کہ انہوں نے بڑا بننے کی خواہش کی تسکین کے

لئے کیا راستہ اختیار کیا۔ تاریخ ایسے مشہور افراد کی مثالوں سے بھری پڑی ہے جو بڑا بننے کی

انتھک کوشش کرتے رہے۔ حتیٰ کہ جارج واشنگٹن بھی اپنے آپ کو ”جناب عالی ہمت“ صدر ریاست ہائے متحدہ امریکہ“ کہلانا پسند کرتے تھے۔ کولمبس نے ”امیر البحر و الاسرائل ہند“ کے خطاب کی درخواست کی تھی۔ کیتھرائن ان خطوں کو کھولتی بھی نہ تھی۔ جن پر سرنامہ کے طور پر ”ملکہ معظمہ“ نہ لکھا ہوتا تھا۔ مسز لنکن وائٹ ہاؤس میں مسز گرانٹ پر یہ کہہ کر برس پڑیں کہ ”میری اجازت کے بغیر تم نے میرے سامنے بیٹھنے کی جرات کیسے کی؟“ ہمارے یہاں کے کروڑپتی سرمایہ داروں نے امیر البحر بانڈو کی قطب شمالی کی مہم کے لئے اس وعدے پر روپیہ دیا کہ وہ برفانی پہاڑوں کے سلسلوں کو ان کے نام سے موسوم کرے گا۔ وکٹر ہیوگو کا خیال تھا کہ اس کی حوصلہ افزائی جب ہی ہو سکتی ہے کہ پیرس شہر کا نام بدل کر اس کے نام پر رکھا جائے۔ یہاں تک کہ شیکسپیر جیسے دنیا کے سب سے بڑے فن کار نے بھی اپنے خاندان کو شان و شوکت میں چار چاند لگانے کے لئے شاہی ڈھال حاصل کی جس پر اس کے خاندان کا ”نشان خصوصی“ کھدا تھا۔

بعض اوقات لوگ ہمدردی، توجہ حاصل کرنے کی خاطر اور احساس برتری کی تسکین کے لئے اپنا ہج بن جاتے ہیں۔ مسز میک کنلی اس بات میں بڑائی محسوس کرتی تھی کہ اس کا شوہر صدر امریکہ اہم ملکی معاملات پس پشت ڈالے مسلسل کئی گھنٹوں تک اس کے بستر پر ایک بازو اس پر رکھے ہوئے اس کے پاس لیٹا رہے اور اسے تھپک تھپک کر سلاتا رہے۔ وہ اپنے شوہر کی توجہ کی اس قدر بھونکی تھی کہ اس نے اپنے شوہر کو اس وقت تک وہاں سے جانے نہ دیا۔ جب تک کہ اس نے دانتوں کے ڈاکٹر سے اپنا نیا دانت نہ لگوا لیا۔ ایک دفعہ تو اس نے طوفان ہی برپا کر دیا جبکہ اس کے شوہر کو جان ہے سے مقررہ وقت پر ملاقات کرنے کی غرض سے مجبوراً اپنی اہلیہ محترمہ کو ڈاکٹر کے پاس اکیلی چھوڑ کر جانا پڑا۔

ایک مرتبہ میری رابرٹس وائٹ ہارٹ نے مجھ سے ایک خوبصورت اور بھلی چنگی اور

نو جوان عورت کا ذکر کیا جو اپنے بڑائی کے جذبے کی خاطر اپنا بیچ بن گئی۔ مسز رائن ہارٹ نے کہا۔ ”وہ عورت محبت میں مسلسل ناکام ہوتی رہی اور ایک دن بالکل مایوس ہو گئی کہ اب شاید اس کی شادی نہ ہو سکے۔ اس کی نگاہوں کے سامنے سا لہا سال کی تنہائیاں تھیں اور مستقبل میں امید کی کوئی کرن نظر نہ آئی تھی۔ وہ اسی فکر میں صاحب فراش ہو گئی اور متواتر دس سال تک اس کی بوڑھی ماں تیسری منزل پر اس کی تیمارداری کرنے، کھانے کے برتن لے جانے، دوا پلانے کی مصیبت سہتی رہی۔ اتفاقاً ایک دن بوڑھی ماں تھک ہار کر گر پڑی اور اللہ میاں کو پیاری ہو گئی۔ نو جوان عورت نے چند ہفتے تو اسی حالت میں جوں توں کر کے گزار دیئے۔ پھر ایک دن وہ اچانک اٹھ کھڑی ہوئی، لباس پہنا اور دوبارہ باقاعدہ زندگی بسر کرنا شروع کر دی۔“

کچھ ماہرین تو یہاں تک کہتے ہیں کہ اگر بعض لوگوں کو حقیقی دنیا میں برتری کا احساس نصیب نہ ہو تو وہ اسے دیوانگی کے خواب زار میں تلاش کرنے کی غرض سے پاگل ہو جائیں۔ امریکی ہسپتالوں میں سب سے زیادہ تعداد ان مریضوں کی ہے جو دماغی بیماریوں میں مبتلا ہیں۔ اگر آپ کی عمر پندرہ سال سے زیادہ ہے اور آپ شیو یارک اسٹیٹ میں رہ رہے ہیں تو پانچ فی صدی اس بات کا امکان ہے کہ آپ اپنی زندگی کے سات سال کسی دماغی ہسپتال میں گذاریں گے۔

دیوانگی کا سبب کیا ہے؟

کوئی شخص بھی اس قسم کے پیچیدہ سوال کا جواب آسانی سے نہیں دے سکتا۔ لیکن ہمیں علم ہے کہ بعض بیماریاں مثلاً آتشک ذہن کے خلیوں کو توڑ کر ضائع کر دیتی ہیں اور اس طرح دیوانگی کی موجب بنتی ہیں۔ دراصل آدھی سے زیادہ دماغی بیماریوں کا سبب دماغی صدے، شراب نوشی، جراثیم کے ذریعے ذہن کا زہر آلود ہو جانا اور دماغ کا زخمی ہو جانا ہے۔ لیکن آدھی

دماغی بیماریوں کی وجہ؟ یہی وجہ اس قصے کا دردناک پہلو ہے۔ باقی ماندہ آدھے دماغی مریضوں کی تعداد کے دماغ میں کوئی عضوی خرابی نہیں ہوتی۔ پوسٹ مارٹم کے دوران میں ان کے دماغ کی رگیں بڑی سے بڑی طاقت والی خوردبین سے بھی دیکھی گئی ہیں۔ لیکن ان کے دماغ بظاہر بالکل اسی طرح صحیح و سالم نظر آئے جیسے کہ ہمارے اور آپ کے ہیں۔

پھر یہ لوگ پاگل کیوں کر ہوئے؟

میں نے حال ہی میں یہ سوال پاگلوں کے ایک بہت بڑے ہسپتال کے بڑے ڈاکٹر سے کیا۔ یہ ڈاکٹر صاحب دیوانگی کے علم میں ماہر ہونے کی بنا پر بڑے سے بڑا خطاب اور بڑے سے بڑا انعام حاصل کر چکے ہیں۔ انہوں نے مجھے صاف لفظوں میں بتا دیا کہ انہیں یہ علم نہیں ہے کہ لوگ کیوں کر پاگل ہو جاتے ہیں۔ ٹھیک طرح سے کوئی بھی نہیں جانتا۔ لیکن انہوں نے یہ بات ضرور بتائی کہ بہت سے پاگل ہونے والے لوگ دیوانگی میں احساس برتری کی تسکین حاصل کرتے ہیں۔ کیونکہ اصلی زندگی میں وہ اپنے اس جذبے کی تسکین نہ کر سکے۔ انہوں نے کہا۔ ”میرے زیر علاج اس وقت ایک مریضہ ہے جس کی شادی ایک زبردست المیہ ثابت ہوئی۔ وہ محبت، جنسی تسکین، بچے اور سماجی عزت کی بھوک تھی۔ لیکن زندگی نے اس کی تمام امیدوں پر پانی پھیر دیا۔ اس کا خاوند اس سے محبت نہ کر سکا اور اس نے اس کے ساتھ بیٹھ کر کھانے پینے سے بھی انکار کر دیا۔ وہ حکماً اپنا کھانا اوپر کی منزل میں منگوا کر کھانے لگا۔ اس کی کوئی اولاد نہیں تھی۔ نہ کوئی سماجی مرتبہ تھا۔ لہذا وہ پاگل ہو گئی۔ اس نے اپنے تخیل میں اپنے خاوند کو طلاق دے دی اور اپنے آپ کو اسی نام سے پکارنے لگی جو نام اس کے والدین نے رکھا تھا۔ آج کل وہ یہ خیال کرتی ہے کہ وہ ایک اعلیٰ انگریزی خاندان میں بیاہی گئی ہے اور وہ اپنے آپ کو لیڈی اسمتھ پکارا جانے پر اصرار کرتی ہے۔“

اس نے مزید کہا۔ ”جہاں تک بچوں کا تعلق ہے۔ اس کا خیال ہے کہ وہ ہر رات ایک

نئے بچے کو جنم دیتی ہے۔ میں جب بھی اسے دیکھنے جاتا ہوں وہ کہتی ہے۔ ”ڈاکٹر! کل رات میں نے ایک بچہ جٹا۔“ زندگی نے ایک مرتبہ اس کے خوابوں کے جہاز کو حقیقت کی چٹان سے ٹکرا کر پاش پاش کر دیا لیکن دیوانگی کے روشن و عجیب و غریب جزیروں میں اس کے تمام جہاز لہلہاتے بادبانوں اور مستولوں سے ٹکرانے والی تند ہواؤں کے نغموں سمیت بندرگا ہوں میں دوڑتے پھرتے ہیں۔

کتنا المناک واقعہ ہے۔ اس سے بڑا المیہ میرے علم میں نہیں۔ اس نوجوان عورت کے طبیب نے مجھ سے کہا۔ ”اگر میری طاقت میں اس کا علاج ہو اور میں پھر سے اسے صحیح الذہن بنانے کے قابل بھی ہوں تو میں ہرگز ایسا نہ کروں گا۔ وہ اپنی موجودہ حالت میں بہت زیادہ خوش ہے۔“

اجتماعی زندگی میں پاگل لوگ ہم اور آپ سے زیادہ خوش باش ہوتے ہیں۔ اکثر اپنی دیوانگی سے لطف اٹھاتے ہیں اور کیوں نہ ہو۔ انہوں نے اپنے مسائل حل کر لئے ہیں۔ وہ آپ کو دس لاکھ روپے کا چیک کاٹ کر دے دیں گے یا آپ کو آغا خاں سے ملنے کے لئے تعارفی خط دے دیں گے۔ انہوں نے اپنی خود ساختہ خوابوں کی دنیا میں اپنے اس احساس برتری کے جذبے کی تسکین کا سامان مہیا کر لیا ہے جس کے وہ اس قدر متمنی تھے۔

اگر لوگ بڑائی کے اتنے بھوکے ہیں کہ وہ اسے حاصل کرنے کے لئے سچ پچ پاگل ہو جاتے ہیں تو خیال کیجئے کہ ہم لوگوں کے پاگل ہونے سے پہلے ان کی جائز قدر شناسی اور ستائش سے کیا کچھ معجزے سرانجام نہیں دے سکتے۔

جہاں تک مجھے معلوم ہے۔ آج تک دنیا میں صرف دو ہی ایسے شخص گزرے ہیں جن کو چالیس لاکھ روپے سالانہ تنخواہ ملتی تھی اور ان کے نام ہیں والٹر کرائسٹر اور چارل شواب۔ کیا وجہ تھی کہ مسٹر شواب کو چالیس لاکھ روپے سالانہ یا گیارہ ہزار روپے روزانہ سے بھی

زیادہ تنخواہ ملتی تھی۔ آخر کیوں؟

کیا اس لئے کہ شواب ایک غیر معمولی ذہانت کا مالک تھا؟ نہیں۔ تو پھر کیا اس لئے کہ وہ دوسرے لوگوں کے مقابلے میں فولاد سازی کا کام زیادہ اچھی طرح جانتا تھا؟ یہ بھی نہیں خود شواب نے ایک مرتبہ مجھے بتایا تھا کہ اس کے ماتحت ایسے لوگ کام کرتے ہیں جو اس کی بہ نسبت فولاد سازی کے کہیں بڑے ماہر ہیں۔

شواب کا کہنا ہے کہ اسے اتنی بڑی رقم محض اس لئے ملتی ہے۔ کہ وہ لوگوں سے برتاؤ کرنے کا طریقہ جانتا تھا۔ میں نے اس سے دریافت کیا وہ طریقہ کیا ہے؟ وہ راز اس کے اپنے لفظوں میں درج ذیل ہے۔ میرے خیال میں ان لفظوں کو پتیل میں کھدوا کر ملک بھر کے ہر گھر، ہر اسکول، ہر دفتر اور ہر دکان میں لٹکانا چاہئے۔ اسکول کے بچوں کو لاطینی گرامر کی گردانیں یا برازیل میں بارش کی سالانہ مقدار رٹنے کے بجائے ان لفظوں کو حفظ کرنا چاہئے۔ یہ لفظ جادو کی تاثیر رکھتے ہیں کہ ہم ان کے مطابق زندگی بسر کرنے کی کوشش کریں تو ہماری زندگی میں ایک انقلاب آجائے۔

شواب نے کہا۔ ”میرا سب سے بڑا سرمایہ میری وہ قابلیت ہے جس کے ذریعے میں لوگوں میں امنگ پیدا کرتا ہوں اور کسی شخص کے جوہر کو ابھارنے کا ایک ہی طریقہ ہے اور وہ ہے تعریف و تحسین اور حوصلہ افزائی۔“

”کسی آدمی کی امنگوں کو ختم کرنے کے لئے اس کے طرز عمل کی نکتہ چینی سے بری کوئی چیز نہیں۔ میں کبھی کسی پر نکتہ چینی نہیں کرتا۔ لوگوں میں کام کی تحریک پیدا کرنا میرا فرض ہے۔ لہذا میں عیب جوئی سے نفرت کرتا ہوں۔ اگر مجھے کسی میں کوئی بات پسند آجائے تو میں جی بھر کے داد دیتا ہوں اور دل کھول کر تعریف کرتا ہوں۔“

یہ ہے شواب کا طریقہ کار۔ لیکن ہم میں سے تقریباً ہر شخص کیا کرتا ہے؟ اس سے بالکل

الٹ۔ اگر اسے کوئی چیز پسند نہ آئے تو بلبلا اٹھتا ہے لیکن اگر اسے کوئی چیز اچھی لگے تو منہ سے کچھ نہیں کہتا۔

شواب نے کہا۔ ”میرے تعلقات کا دائرہ بہت وسیع ہے۔ دنیا کے مختلف ملکوں کے بڑے بڑے لوگوں سے میرا میل جول ہے۔ میرا تجربہ یہی ہے کہ بڑے اور اعلیٰ مرتبے والے لوگوں نے بھی تحسین اور داد کی خاطر پہلے کی بہ نسبت کہیں بہتر کام کیا ہے اور زیادہ جانفشانی برتی ہے۔“

اس نے یہ بھی بتایا کہ اینڈریو کارنیگی کی بے مثال کامیابی کا سب سے بڑا سبب کیا تھا۔ کارنیگی اپنے ساتھیوں کی تعریف ان کے سامنے بھی اور ان کی غیر حاضری میں بھی کیا کرتا تھا۔ یہاں تک کہ کارنیگی نے اپنے سنگ مزار پر بھی اپنے ساتھیوں کی تعریف لکھوائی۔ اس نے اپنے لئے جیتے جی یہ کتبہ لکھا۔ ”یہاں وہ آدمی آرام کر رہا ہے جو اپنے سے قابل لوگوں کو بھی اپنے گرد جمع رکھنے کا راز جانتا تھا۔“

سچی تعریف ہی ایسا راز تھا۔ جس کی بدولت راک فیلر لوگوں پر آسانی سے قابو پالیا کرتا تھا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ اس کے ایک حصہ دار ایڈورڈ ڈی بڈ فورڈ نے ایک کاریگر کو سخت سست کہا۔ چنانچہ اس سال مال پہلے جیسا اچھا تیار نہ ہوا اور جنوبی امریکہ میں اس کی اتنی کھپت نہ ہوئی۔ اس طرح کمپنی کو کئی لاکھ روپے کا گھانا پڑا۔ راک فیلر اپنے حصے دار پر نکتہ چینی بھی کر سکتا تھا۔ لیکن اسے معلوم تھا کہ اس نے اپنی سمجھ کے مطابق اچھا کیا ہے۔ لہذا اس بات کو اٹھایا نہیں گیا۔ راک فیلر نے کوئی نہ کوئی تعریف کا پہلو ڈھونڈ نکالا۔ اس نے بڈ فورڈ کو مبارک باد دی کہ اسے لگائے ہوئے سرمائے پر ساٹھ فی صد بچت ہوئی۔ اس نے کہا۔ ”یہ بہت شاندار کامیابی ہے۔ اتنی کامیابی ہمیں شاذ و نادر ہی نصیب ہوتی ہے۔“

زائیک فیلڈ ایک ایسا اچھا منتظم اور قابل کاروباری گذرا ہے۔ جس نے فلم سازی کی



صنعت میں تھیٹر کی بے انداز مقبولیت کو مات کیا ہے۔ اس کامیابی کا راز یہ تھا کہ اس میں لڑکیوں کی تحسین و تعریف کرنے کی صلاحیت تھی۔ وہ عام طور پر کوئی پھوہڑی لڑکی ڈھونڈ نکالتا۔ جس پر کوئی دوبارہ نظر ڈالنا بھی پسند نہ کرتا اور اسے اسٹیج پر لا کر ترغیب اور کشش کا حیرت خیز نمونہ بنا دیتا۔ خوشنودی اور اعتماد کی قدر کو پہچانتے ہوئے وہ صرف اپنی توجہ اور تعریف و توصیف سے ہر عورت میں پہلے سے زیادہ خوبصورتی کا احساس پیدا کر دیتا تھا۔ وہ ایک پختہ کار آدمی تھا۔ وہ گانے والی لڑکیوں کی آمدنی ایک سو سے پانچ سو روپے فی ہفتہ تک بڑھا دیتا تھا۔ وہ کم درجے کے لوگوں کا زبردست مددگار تھا۔ اپنی فلم کی افتتاح کی شب کو اس نے فلم میں حصہ لینے والے تمام ستاروں کو تار دے کر بلایا اور اس نے ہر گانے والی لڑکی کو امریکہ کی خوبصورت ترین عورتوں کے ساتھ بٹھایا اور دعوت کھلائی۔

ایک مرتبہ مجھ پر روزہ رکھنے کی خواہش نے غلبہ کیا اور میں نے متواتر چھ روزات کچھ نہ کھایا۔ یہ کوئی مشکل بات نہ تھی۔ میں نے چھٹے دن کے خاتمے پر دوسرے دن کے مقابلے میں بہت کم بھوک محسوس کی۔ تاہم مجھے علم ہے کہ دنیا میں ایسے لوگ بھی ہیں کہ اگر ان کے اہل و عیال یا نوکروں کو ایک دن فاقہ کرنا پڑے تو وہ اس کو بہت بڑا جرم خیال کریں گے۔ کیا وہی لوگ اپنے اہل و عیال یا نوکروں کو ایک دن تو کیا مہینوں بلکہ بعض اوقات برسوں بلکہ عمروں تک پر خلوص دلجوئی سے محروم رکھیں گے۔ وہ یہ بھول جاتے ہیں کہ لوگ تحسین اور تعریف کے بھی اتنے ہی بھوکے ہوتے ہیں جتنے خوراک کے۔

جب الفرید لیوٹ نے فلم ”دی یونین ان وی آنا“ میں ہیرو کارول ادا کیا تو اس نے کہا۔ ”میری سب سے بڑی حاجت اپنی خودی کی پرورش ہے۔“

ہم اپنے بچوں دوستوں اور نوکروں کے جسموں کی پرورش کرتے ہیں۔ لیکن ہم ان کی خودی کی شاید ہی کبھی پرورش کرتے ہوں۔ ہم ان کی طاقت بڑھانے کے لئے انہیں بھنا ہوا

گوشت اور سبزیاں کھلاتے ہیں۔ لیکن ہم انہیں تحسین و تعریف کے نرم الفاظ سے محروم رکھتے ہیں جو ان کی یادوں میں سالہا سال تک صبح کے ستاروں کے گیتوں کی طرح کھنکتے رہیں۔

بعض قاری ان سطور کو پڑھتے وقت خیال کرتے ہوں گے۔ ”یہ سب دقیانوسی بکواس ہے خوشامد چا پلوسی اور جھوٹ۔ میں یہ سب حربے آزما چکا ہوں۔ یہ سب ناکارہ ہیں۔ خاص طور پر یہ سمجھ دار آدمیوں پر تو بالکل ہی بے اثر ہیں۔“

خوشامد سے سمجھ دار لوگ واقعی متاثر نہیں ہوتے۔ کیونکہ خوشامد اکثر خود غرضانہ بے خلوص اور سپاٹ ثابت ہوتی ہے۔ اسے بے اثر ہی ثابت ہونا چاہئے اور بیشتر ایسا ہی ہوتا ہے۔ یہ بھی درست ہے کہ بعض لوگ اتنے بھوکے ہوتے ہیں کہ گھٹیا چا پلوسی کو بھی بڑی چاہ سے ہضم کر جاتے ہیں۔ بالکل اسی طرح جیسے ایک فاقوں مرنا انسان گھاس تک کھا جاتا ہے۔

پھر کیا بات ہے مڈوانی برادران نے شادی اور نکاح کے سلسلے میں اتنی شاندار کامیابیاں حاصل کیں؟ یہ نام نہاد ”شہزادے“ کس طرح دو مشہور اور خوبصورت ترین فلمی ستاروں کو ایک دنیا بھر کی حسین ترین اور کروڑ پتی عورت کو بار بار اپن کو اپنے نکاح میں لانے میں کامیاب ہو گئے۔ وہ کس طرح اپنے اس مقصد کو حاصل کر سکے؟ اڈیلہ راجس سینٹ جان نے ایک مرتبہ اپنے ایک مقالے میں جو رسالہ ”لبرٹی“ میں شائع ہوا تھا لکھا تھا۔ ”مڈوانی برادران پر عورتوں کی بے پناہ فریفتگی بہت ہے افراد کے لئے ایک ناقابل فہم بات ہے۔“

ایک مرتبہ ایک مشہور و معروف خاتون ایک فن کار اور مردوں کے ذوق کی مشہور مبصر پولانگری نے اس راز کی تشریح مجھ سے یوں کی۔ ”مجھے اب تک جتنے مردوں سے ملنے کا اتفاق ہوا ہے۔ مڈوانی برادران ان میں سب سے بڑھ کر خوشامد کے فن میں ماہر تھے اور یہ ایک ایسا فن ہے جو آج کی مادہ پرست اور مسخری دنیا میں سرے سے ناپید ہے۔ جہاں تک میرا علم ہے۔ میں قین سے کہہ سکتی ہوں کہ عورتوں کے لئے ان بھائیوں میں کشش کا یہی راز

ہے۔“

خوشامد سے تو ملکہ و کٹوریہ تک متاثر ہو جاتی تھی۔ ڈسرایلی کا کہنا ہے کہ وہ ملکہ سے برتاؤ کرتے وقت بہت زیادہ خوشامد سے کام لیتا تھا۔ اس کے اپنے لفظوں میں وہ اکثر ”بڑے بھونڈے طریقے سے ملکہ پر خوشامد کی تہوں کی تہیں چڑھا دیتا تھا۔“ لیکن ڈسرایلی نہایت مہذب شائستہ اور ہوشیار آدمی تھا۔ اس نے سلطنت برطانیہ پر کئی سال تک حکومت کی۔ وہ اپنے فن میں بے نظیر تھا۔ یہ ضروری نہیں کہ جو چیز اس کے کام آتی تھی۔ وہ ہمیں بھی کام دے۔ انجام کار خوشامد فائدے کے بجائے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہے۔ خوشامد ایک کھوٹا سکہ ہے اور اگر آپ اسے بروقت چلائے رہنے کی کوشش کرتے رہیں تو یہ آپ کو ایک دن مصیبت میں مبتلا کر سکتا ہے۔

پھر خوشامد اور تحسین میں کیا فرق ہے؟ جواب بہت آسان ہے۔ ان میں سے ایک پر خلوص اور ایک جھوٹی بات ہے۔ ایک دل کی آواز اور ایک زبانی جمع خرچ ہے۔ ایک خود غرضانہ اور دوسری بے لوٹ ہے۔ ایک کو ہر جگہ پسندیدگی کی نظروں سے دیکھا جاتا ہے اور دوسری کو نفرت کی نگاہ سے۔

حال ہی میں مجھے شہر میکسیکو میں چاپوٹی پیک کے محل میں جنرل اوبریگن کے مجسمے کو دیکھنے کا اتفاق ہوا۔ اس کے نیچے جنرل اوبریگن کے یہ فلسفیانہ الفاظ کندہ ہیں۔

”حملہ آور دشمنوں سے مت گھبراؤ۔ لیکن خوشامدی دوستوں سے ڈرو۔“

آپ نے جو کچھ سمجھا تھا غلط تھا۔ میں خوشامد کا مشورہ ہرگز نہیں دے رہا ہوں۔ میں اس سے دور بھاگتا ہوں۔ میں ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔ مجھے یہ الفاظ دہرانے کی اجازت دیجئے۔ ”میں واقعی ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔“

شہنشاہ جارج پنجم نے بکنگھم محل میں اپنے مطالعے کے کمرے میں چھ اصول لکھوا کر لٹکا

رکھے تھے۔ ان میں سے ایک یہ تھا۔ ”مجھے نہ نیاز مندی سکھاؤ نہ سستی چا پلوسی۔“ خوشامد کی صحیح تعریف یہی ہے۔۔۔ سستی چا پلوسی۔

میں نے ایک مرتبہ کہیں خوشامد کی تعریف پڑھی تھی جسے یہاں دہرایا جانا چاہئے اور وہ یہ ہے۔ ”خوشامد کے معنی ہیں دوسرے آدمی کو ٹھیک ٹھیک بتانا کہ آپ خود اس کے متعلق کیا سوچتے ہیں۔“

جب ہم کسی مسئلے پر غور نہیں کر رہے ہوتے تو بسا اوقات ہم اپنے وقت کا پچانوے فی صدی حصہ اپنے متعلق سوچ بچار میں صرف کرتے ہیں۔ اگر ہم ایک لمحے کے لئے اپنے متعلق سوچنا بند کر دیں اور دوسرے شخص کی خوبیوں پر غور کرنا شروع کر دیں تو ہمیں سستی اور جھوٹی چا پلوسی اختیار نہ کرنی چاہئے کہ جو لبوں پر آنے سے پہلے ہی تنگی ہو جاتی ہے۔

ایمرن کا قول ہے کہ ”جو آدمی بھی مجھ سے ملتا ہے وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے بہتر ہوتا ہے۔ جب میں اس شخص کی بہتری اور عظمت پر اظہار مسرت کرتا ہوں تو وہ شخص میرا دوست بن جاتا ہے۔“

اگر یہ طریقہ ایمرن جیسے عظیم المرتبہ انسان کے لئے مفید تھا۔ تو کیا یہ میرے اور آپ کے لئے ہزار درجے مفید نہیں ہو سکتا؟ آئیے ہم اپنے کارناموں اور اپنی ضرورتوں کا ذکر چھوڑیں اور دوسرے شخص کی خوبیوں کو شمار کریں خوشامد اور چا پلوسی کی کوئی ضرورت نہیں۔ بس اتنا کافی ہے کہ لوگوں کی خوبیوں پر جی بھر کے داد دیجئے اور جی کھول کر تعریف کیجئے۔ لوگ آپ کے الفاظ کو پسند کریں گے۔ ایک بے بہا خزانے کی طرح انہیں دل میں محفوظ رکھیں گے اور زندگی بھر ان کو دہراتے رہیں گے۔ وہ آپ کو بھول سکتے ہیں لیکن وہ آپ کے ان لفظوں کو سالہا سال تک دہراتے رہیں گے۔

جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا

ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی

جو نہیں کر سکے گا اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا

میں آئے سال گرمیوں کے موسم میں بحیرہ مین میں مچھلیوں کا شکار کھینے جاتا ہوں۔ ذاتی طور پر مجھے اسٹابری کا پھل اور بالائی بہت پسند ہیں۔ لیکن میں یہ بھی جانتا ہوں کہ کسی خاص وجہ سے مچھلیوں کو کچھوے پسند ہیں۔ اس لئے جب میں مچھلی کے شکار کے لئے جاتا ہوں تو میں یہ نہیں سوچتا کہ میں کیا چاہتا ہوں بلکہ یہ خیال کرتا ہوں کہ مچھلیاں کس چیز کو پسند کرتی ہیں۔ میں کانٹے میں اسٹابری کے پیر اور بالائی نہیں لگاتا بلکہ مچھلیوں کے آگے کچھوایا مٹا پھینکتا ہوں۔ اور کہتا ہوں۔ ”شوق فرمائیے۔“

پھر جب ہم انسانوں کو اپنے بس میں کرنا چاہیں تو اسی طرح عقل سے کام کیوں نہیں لیتے۔

لائڈ جارج نے ایسا کیا تھا۔ جب کسی نے ان سے کہا۔ ”حیرانی کی بات ہے کہ جب آپ کے ساتھی دوران جنگ کے تمام رہنما، ولسن، آرلینڈ اور کلمینسیو اپنے عہدوں سے الگ کئے جا چکے ہیں اور ذہنوں سے اتر چکے ہیں تو پھر آپ کس طرح ابھی تک برسر اقتدار ہیں۔ انہوں نے جواب دیا کہ ان کے برسر اقتدار رہنے کی اگر کوئی وجہ ہو سکتی ہے تو صرف یہ

کہ انہیں کانٹے میں مچھلیوں کی من بھاتی چیز لگانے کا گریا ہے۔

ہم اپنی ضروریات کا ڈھنڈورا کیوں پیٹیں۔ یہ تو بچکانہ حرکت ہے۔ بالکل لغوبات ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ کو اپنا مقصد عزیز ہے لیکن یاد رکھئے کہ کسی دوسرے شخص کو آپ کی غرض سے کوئی واسطہ نہیں۔ دوسرے لوگ بھی آپ جیسے ہیں انہیں بھی اپنا مقصد عزیز ہے۔ اس لئے کسی دوسرے آدمی کو متاثر کرنے کا واحد طریقہ یہی ہے کہ اس کی ضرورت کا ذکر کیا جائے اور اس کی تکمیل کا راستہ بتایا جائے۔

آپ جب بھی کسی سے کام لینے کی کوشش کریں تو اس اصول کو یاد رکھیں۔

مثال کے طور پر آپ کو اپنے لڑکے کی سگریٹ نوشی پسند نہیں۔ اسے وعظ نہ پلائیں۔ یہ نہ بتائیں کہ آپ چاہتے ہیں کیا ہیں بلکہ اس پر واضح کریں کہ سگریٹ نوشی کی وجہ سے وہ فٹ بال۔۔۔ کی ٹیم میں حصہ نہ لے سکے تھے اور کہ جب وہ دوڑوں میں حصہ لے گا تو اس کا دم پھول جائے گا۔

آپ خواہ بچوں سے خواہ بچھڑوں یا بندروں سے کام لے رہے ہوں۔ یہ اصول آپ کو ہرگز نہیں بھولنا چاہئے۔ مثال کے طور پر رالف والڈ ایمرسن اور ان کے صاحبزادے نے ایک دن اپنی گائے کے بچھڑے کو باڑے کے اندر لانے کی کوشش کی۔ انہوں نے یہی عام غلطی کی کہ محض اپنی خواہش کو پیش نظر رکھا۔ ایمرسن صاحب بچھڑے کو دھکیلنے اور ان کے صاحبزادے اسے آگے سے پکڑ کر کھینچنے لگے۔ لیکن بچھڑا بھی وہی کچھ کرنے لگا جو وہ کر رہے تھے۔ وہ ان کو گھسیٹنے اور دھکیلنے لگا۔ اس نے بھی اپنی ہی ضرورت کا خیال رکھا۔ اس لئے اس نے اپنی ٹانگیں اکڑالیں۔ اور چراگاہ کو چھوڑنے سے انکار کر دیا۔ ایمرسن کی نوکرانی آئرلینڈ کی تھی۔ اس نے ان کو مصیبت میں گرفتار دیکھ لیا۔ وہ مضمون اور کتابیں تو نہ لکھ سکتی تھی لیکن اس موقع پر اس نے ایمرسن کے مقابلے میں زیادہ عقلمندی کا ثبوت دیا۔ اس نے سوچا کہ بچھڑا کیا چاہتا ہے۔

اس نے اپنی انگلی پھڑے کے منہ میں ڈال دی۔ پھڑے نے انگلی کو چوہنا شروع کر دیا اور اس طرح اسے باڑے کے اندر لے آئی۔

آپ نے پیدائش سے لے کر آج تک ہر کام اپنی ضرورت کی بنا پر کیا ہے لیکن آپ نے ریڈ کر اس فنڈ میں چندہ کیوں دیا؟ آپ کا یہ فعل بھی اس اصول سے مستثنیٰ نہیں۔ آپ نے ریڈ کر اس میں چندہ اس لئے دیا کہ آپ لوگوں کی امداد کرنا چاہتے تھے۔ آپ ایک نہایت حسین بے لوث اور مقدس کام کرنا چاہتے تھے۔ کیونکہ حضرت عیسیٰ مسیح کا فرمان ہے کہ ”آپ نے یہ برتاؤ میرے ساتھیوں میں سے ادنیٰ ترین کے ساتھ نہیں۔ بلکہ خود میرے ساتھ کیا ہے۔“

اگر آپ کو چندے کے مقابلے میں یہ جذبہ زیادہ عزیز نہ ہوتا تو آپ کبھی چندہ نہ دیتے۔ البتہ یہ چندہ اس لئے بھی دے سکتے تھے کہ آپ کو انکار کرتے شرم آتی تھی یا آپ کے بہت بڑے گاہک نے آپ سے التجا کی تھی۔ لیکن ہر حالت میں ایک بات یقینی ہے۔ آپ نے چندہ اس لئے دیا کہ آپ کچھ چاہتے تھے۔

پروفیسر اور سٹریٹ اپنی خیال انگیز کتاب ”انسانی سیرت کی تبدیلی“ میں لکھتے ہیں۔ ”ہمارے تمام فعل ہماری فطری خواہشوں سے پیدا ہوتے ہیں اور میں آنے والے اثر انگیز حضرات کو خواہ وہ کسی تجارت میں ہیں، گھر میں ہیں، اسکول میں ہیں یا سیاست میں ہیں۔ اچھی سے اچھی نصیحت یہی دے سکتا ہوں کہ پہلے کسی دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے۔ ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی۔ جو نہیں کر سکے گا۔ اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔“

اینڈریو کارنیگی اسکاٹ لینڈ کا ایک مفلس لڑکا تھا اس نے فی گھنٹہ دو آنے کی مزدوری پر کام شروع کیا اور آخر کار اس نے اتنی ترقی کی کہ اس کے پاس اربوں روپیہ تھا۔ اس کی

ترقی کاراز یہی تھا کہ اس نے بچپن ہی میں یہ راز پالیا تھا کہ دوسرے لوگوں کو متاثر کرنے کا صرف یہی طریقہ ہے کہ ان کے ساتھ خود ان کی ضرورتوں پر بات چیت کرنی چاہئے۔ اسے صرف چار سال اسکول جانا نصیب ہوا۔ لیکن اس نے یہ بات سیکھ لی کہ لوگوں کو کس طرح اپنے بس میں کرنا ہے۔

مثال کے طور پر اس کی سالی اپنے دو لڑکوں کے بارے میں حد درجہ پریشان تھی۔ وہ دونوں دور تھے اور اپنے معاملات میں اتنے منہمک تھے کہ گھر خط لکھنا غیر ضروری سمجھتے تھے اور اپنی والدہ کی تاکید چھٹیوں کی مطلق پروا نہ کرتے تھے۔

کارٹنگی نے شرط لگائی کہ وہ ان سے مطالبہ کئے بغیر ہی واپسی ڈاک جواب منگوا سکتا ہے۔ اس کے کسی عزیز نے اس کی شرط قبول کر لی۔ اس نے اپنے بھتیجیوں کو ایک چٹھا سا خط لکھا اور چلنے چلتے خط کے آخر میں ایک جملہ یہ لکھ دیا کہ وہ دونوں کو بیس بیس روپے بھجوا رہا ہے۔ لیکن اس نے دانستہ چیک لفافے میں نہ ڈالے۔ واپسی ڈاک سے ”پیارے چچا جان.....“ کو شکر پے کے خطوط موصول ہو گئے۔

کل آپ کو بھی کسی سے کام لینا ہوگا۔ اس سے بات کرنے سے پہلے ذرا ٹھہریے اور سوچیے۔ ”میں اس میں اس کام کے کرنے کی خواہش کیسے جگا سکتا ہوں؟“

یہ سوال ہمیں لوگوں سے ملاقات کے لئے مارے مارے پھرنے اور اپنی ضرورتوں کا رونا رونے کی زحمت سے نجات دلا دے گا۔

ہر سال مین نیویارک کے ایک ہوٹل کا عالی شان بال روم بین راتوں کے لئے کرائے پر لیتا ہوں اور چند لکچر دیتا ہوں۔

ایک سال مجھے اچانک بتایا گیا کہ اس مرتبہ پچھلے سال کے مقابلے میں تگنا کراہیہ دینا پڑے گا۔ یہ خبر مجھے اس وقت ملی جب میں ٹکٹ چھپوا کر تقسیم کر چکا تھا اور تمام ضروری اعلانات



کر چکا تھا۔

ظاہر ہے کہ میں زیادہ کرایہ ادا نہ کرنا چاہتا تھا۔ لیکن ہوٹل والوں سے یہ کہنا فضول تھا کہ میں کیا چاہتا ہوں۔ ان کو تو اپنی مانگ عزیز تھی۔ اس لئے دو دن بعد میں ہوٹل کے منیجر سے ملنے گیا۔ میں نے کہا۔ ”آپ کا خط مجھے ملا۔ تو مجھے ذرا حیرانی ہوئی۔ لیکن میں آپ کو الزام نہیں دوں گا۔ اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی ایسا ہی کرتا۔ اس ہوٹل کے منیجر کی حیثیت سے آپ کا پہلا فرض یہ ہے کہ زیادہ سے زیادہ نفع کمائیں۔ اگر آپ ایسا نہ کریں تو آپ مطعون ہوں گے اور آپ کو مطعون کرنا بھی چاہئے۔ اگر آپ کو کرایہ بڑھانے پر اصرار ہے تو آئیے یہ دیکھیں کہ کرائے کہ بڑھانے سے آپ کو کیا فائدے اور کیا نقصان ہوں گے“

میں نے ایک کاغذ نکالا اور اس کے بیچوں بیچ ایک طرف ”نقصانات“ اور دوسری طرف ”فوائد“ کے الفاظ لکھے۔ میں نے نواد کے عنوان کے نیچے یہ لفظ لکھے۔ ”بال روم مفت“ اور بات جاری رکھی۔

”اگر آپ کا بال روم میں کرائے پر نہ لوں تو آپ کو یہ فائدہ ہے کہ آپ اسے ناچ کے اور دوسرے اجتماعات کے لئے کرائے پر دے سکتے ہیں۔ یہ بہت بڑا فائدہ ہے۔ کیونکہ ناچ وغیرہ کے سلسلے میں آپ کو لیکچروں کے لئے بال روم کرائے پر دینے سے زیادہ نفع ہوگا۔ اگر میں مسلسل بیس رات تک آپ کا بال روم روکے رکھوں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک منافع بخش کام آپ کے ہاتھوں سے نکل جائے گا۔“

”اب آئیے ہم دیکھیں کہ نقصانات کیا کیا ہیں۔ پہلا تو یہی ہے کہ آپ کرایہ بڑھا کر اپنی آمدنی میں اضافہ کرنے کے بجائے کمی کر رہے ہیں بلکہ یہ کہنا زیادہ مناسب ہوگا کہ آپ مجھ سے کچھ بھی نہیں پائیں گے۔ کیونکہ میں اتنا کرایہ ادا ہی نہیں کر سکتا۔ مجھے مجبوراً کسی اور جگہ لیکچر دینے پڑیں گے۔“

اس کے سوا آپ کو ایک اور بھی نقصان ہے۔ میرے لیکچر سننے کے لئے بے شمار تعلیم یافتہ اور مہذب لوگ آپ کے ہوٹل میں کھچے چلے آتے ہیں اور یہ آپ کے ہوٹل کا بہت ہی اچھا اشتہار ہے، ہے کہ نہیں؟ حقیقت تو یہ ہے کہ آپ پانچ ہزار روپے کی رقم اخباری اشتہاروں پر خرچ کرنے پر بھی اپنا ہوٹل دکھانے کے لئے اتنے لوگوں کو جمع نہیں کر سکیں گے، جتنے کہ میں لاسکتا ہوں۔ کسی ہوٹل کے لئے اس سے اچھی بات اور کیا ہو سکتی ہے؟

میں نے بات کرتے کرتے یہ دونوں نقصان متعلقہ عنوان کے نیچے لکھ دئے اور کاغذ کا ٹکڑا مینجر صاحب کے ہاتھ میں یہ کہہ کر تھما دیا۔ ”میری درخواست ہے کہ آپ اس اقدام سے حاصل ہونے والے فوائد اور نقصانات پر سنجیدگی سے غور فرمائیں اور مجھے اپنے آخری فیصلے سے آگاہ کریں۔“

اگلے ہی دن مجھے خط ملا کہ میرا کرایہ تین گناہ کی بجائے صرف آدھا بڑھایا جائے گا۔ یہ نہ بھولنے کے لئے کہ میں نے یہ رعایت ضرورت کے حصول کی خاطر ایک لفظ بھی کہے بغیر حاصل کی، میں نے ساہا وقت دوسرے شخص کی ضرورت کا ذکر کیا اور بتایا کہ وہ اپنا مطلب کس طرح حاصل کر سکتا ہے۔

فرض کیجئے۔ میں نے عام انسانی فطرت کے مطابق عمل کیا ہوتا اور مینجر کے دفتر میں غصے سے لال پیلے ہوتے ہوئے جا کر کہا ہوتا۔ ”اس وقت جبکہ ٹکٹ چھپ چکے ہیں اور اعلان کیا جا چکا ہے۔ کرایہ بڑھانے سے آپ کا کیا مطلب ہے۔ تین گنا! لغو! بکو اس! میں ہرگز ادا نہیں کروں گا۔“

اس صورت میں کیا ہوتا۔ حجت بازی، گرم تکرار اور کج بحثی شروع ہو جاتی۔ آپ اچھی طرح جانتے ہیں کہ بحث کا کیا نتیجہ ہوتا ہے۔ اگر میں مینجر سے یہ اعتراف بھی کرا لیتا کہ وہ غلطی پر ہے تو بھی اپنے الفاظ واپس لینا اور میری بات مان لینا اس کے لئے بہت مشکل

ہوتا۔ کیونکہ میری باتوں سے اس کے جذبات کو ٹھیس لگ چکی تھی۔

انسانی تعلقات کے سلسلے میں ہنری فورڈ کا یہ قول سنہری حروف سے لکھا جانا چاہئے۔  
 ”کامیابی کا کوئی راز ہے تو بس یہی کہ دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور  
 معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے۔“ بہت خوب۔ میں  
 اس ہدایت کو ایک بار پھر کہنا چاہتا ہوں۔ ”کامیابی کا اگر کوئی راز ہے تو بس یہی کہ دوسرے  
 آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر  
 دونوں سے دیکھا جائے۔“

یہ حقیقت اتنی سادہ اور واضح ہے کہ ہر آدمی پر ایک ہی نظر میں اس کی سچائی روشن ہو  
 جانی چاہئے۔ لیکن روئے زمین پر جتنے لوگ بستے ہیں ان میں سے نوے فی صدی لوگ نوے  
 فی صدی مرتبہ اسے نظر انداز کر جاتے ہیں۔

ایک مثال! کل آپ کو جتنے خطوط موصول ہوں ان پر ایک نظر ڈالئے۔ آپ دیکھیں  
 گے ان میں سے بیشتر میں اس عام فہم اصول کو نظر انداز کیا گیا ہے۔ ذیل کے خطوط ہی کو لیجئے  
 جو ایک ایسی اشتہاری کمپنی کے انچارج نے لکھا ہے۔ جس کے وفاتر تمام براعظم پر پھیلے  
 ہوئے ہیں۔ یہ خط ملک بھر کے مقامی ریڈیو اسٹیشنوں کے منیجروں کو بھیجا گیا تھا (میں نے ہر  
 پیرے کے خلاف اپنا رد عمل خطوط و حدانی میں درج کر دیا ہے)

پیارے مسٹر بلینک!

--- کمپنی نشر و اشاعت کے میدان میں اپنا اولین مقام برقرار رکھنا چاہتی ہے۔

(کسی کو کیا پڑی ہے تمہاری کمپنی کیا چاہتی ہے مجھے اپنے مسائل کی پریشانی ہے۔ بنک

میرے مکان کو قرق کرنے والا ہے۔ پسو میرے سوروں کو مارنے ڈالتے ہیں۔ اسٹاک

مارکیٹ میں کل بھاؤ گر گئے ہیں۔ آج مجھے پچاس میں سے تیس کا خسارہ رہا۔ مجھے کل رات

جوسن کے ناچ میں مدعو نہیں کیا گیا۔ ڈاکٹر مجھے کہہ رہا ہے کہ میں خون کے دباؤ اور اعصابی تکلیف میں مبتلا ہوں۔ ہوتا یہ ہے کہ آج دفتر میں پریشان خیالی کے عالم میں آتا ہوں اپنی ڈاک کھولتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ نیویارک میں کوئی الوکا پٹھا اپنی کمپنی کارونارورہا ہے کہ وہ کیا چاہتی ہے اور کیا نہیں چاہتی۔ اگر اس ذات شریف کو معلوم ہو کہ اس کا خط کس قسم کا اثر پڑھنے والے پر چھوڑے گا تو وہ اشتہار بازی کو ملازمت سے الگ ہو کر بھیڑوں کے لئے پسونارودوا بنانا شروع کر دے)

”اس کمپنی کے قومی اشتہاروں کا حساب کتاب ہی اس کے کاروبار کی پائیداری کا ضامن ہے۔ ریڈیو کے بلوں کی باقاعدہ ادائیگی کے سبب یہ کمپنی باقی تمام کمپنیوں سے ہمیشہ آگے رہی ہے۔“

(تم بہت بڑے بہت امیر اور بہت اونچے مقام پر لٹکے ہوئے ہو تو مجھے کیا؟ میں تو تمہیں دوزخ میں بھی قدم دھرنے کو جگہ نہیں دیتا۔ خواہ تم اتنے ہی بڑے اور اہم کیوں نہ ہو جتنے کہ جنرا موٹرز والے جنرل الیکٹرک کمپنی والے یا امریکی فوج کے افسران سب مل کر ہو سکتے ہیں۔۔۔ اگر تم میں اتنی بھی عقل ہوتی جتنی چڑیا میں ہوتی ہے تو تمہیں معلوم ہوتا کہ مجھے اپنی بڑائی سے سروکار ہے۔ تمہاری بڑائی سے کوئی غرض نہیں اور تم نے ابھی تک اس خط میں میری بڑائی کے بارے میں ایک لفظ بھی نہیں کہا)

”کیا آپ۔۔۔ کمپنی کو اپنی ہفتہ وار مقامی اطلاعات کی فہرست میں اولین مقام دیں گے اور متعلقہ اطلاعات کی مفصل تفصیلات پر موقع بہم پہنچائیں گے؟“

(اولین مقام! اپنی ہی کہے جا رہے ہو۔ تم اپنی کمپنی کا ڈھول پیٹ رہے ہو اور پھر اپنا نام ترجیحی فہرست میں شامل کرنے کی درخواست بھی کر رہے ہو اور درخواست کرتے وقت “مہربانی فرما کر کا حقیر سا جملہ بھی منہ پر نہیں لاتے ہو)

”آپ اپنی تازہ ترین کارروائی کی تفصیلات جلد از جلد روانہ فرمائیں گے تو ہم دونوں کے لئے مفید ہوگا۔“

(”بیوقوف کہیں گے تم مجھے معمولی چھپا ہوا خط بھیجتے ہو۔ ایک رسمی ساختہ جس کی طرح کے ہزاروں خطوط خزاں زدہ پتوں کی طرح گلیوں میں بکھرے پڑے ہیں اور جس وقت میں مکان کی قرتی سوروں کی بیماری اور اپنے خون کے دباؤ سے پریشان ہوں۔ تم مجھے حکم دیتے ہو کہ میں بیٹھ کر تمہارے لچر خط کا جواب تحریر کراؤں اور وہ بھی ”جلد از جلد۔۔۔۔۔ اس جلد از جلد سے تمہاری کیا مراد ہے۔ کیا تمہیں خبر نہیں کہ میں بھی تمہاری طرح مصروف ہوں یا کم از کم میں اپنے آپ کو تم سے کم مصروف خیال نہیں کرتا اور پھر تمہیں یہ حق کس نے دیا ہے کہ تم مجھ سے حکمانہ لہجے میں بات کرو؟ تم کہتے ہو کہ یہ بات طرفین کے لئے مفید ہوگی۔ خیر تم نے آخر میرا نقطہ نظر پہچاننے کی کوشش تو کی لیکن اس بارے میں تم نے کچھ نہیں کہا۔ کہ میرے حق میں یہ بات کس طرح مفید ہوگی۔“)

”نوٹ: بلنک ول جرنل میں سے ایک تراشہ منسلک ہے۔ یہ آپ کے لئے دلچسپی کا باعث ہوگا اور ممکن ہے آپ اسے اپنے ریڈیو سٹیشن سے نشر کرنا چاہیں۔“

آخر میں تم نے ذرا کام کی بات کی ہے جس سے میری کوئی مشکل حل ہو سکتی ہے۔ تم نے اپنے خط کا آغاز اسی بات سے کیوں نہ کیا۔ لیکن پھر بھی اس کا قائدہ؟ جس اشتہار باز کے منہ سے بچوں کی طرح رال نکلتی ہو جیسی کہ تم نے اپنے خط میں لکھ کر بھیجی ہے۔ اس کے منہ میں ضرور کچھ نقص ہے تمہیں تمہاری تازہ ترین کارروائی کی کوئی ضرورت نہیں بلکہ تمہاری انٹرویوں میں سکھیا ٹھونسا پائے۔ اس کی ضرورت ہے تمہیں۔

اب خیال کیجئے وہ شخص جو اپنی زندگی اشتہار بازی کے کام کے لئے وقت کرتا ہے اور اپنے آپ کو لوگوں کو موہنے اور انہیں متاثر کرنے کے فن کا ماہر خیال کرتا ہے۔ اگر اس قسم کا

خط لکھے تو ہمیں ایک بوچڑا ایک نانباتی اور موچی سے کس قسم کے خط کی توقع رکھنی چاہئے۔  
اب ایک اور خط لیجئے جو ایک بہت بڑی محصول چونگی کے سپرنٹنڈنٹ نے میری اس  
کورس کے طالب علم مسٹرایڈورڈورملین کے نام لکھا تھا۔ اس خط نے اپنے مخاطب پر کیا اثر کیا  
ہوگا۔ پہلے خط پڑھے پھر میں آپ کو بتاؤں گا۔

جناب عالی

اس مقام سے جو سامان باہر بھیجنا ہوتا ہے۔ اس کی ترسیل میں بہت زیادہ وقتوں کا  
سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر سامان شام کے وقت ہمارے پاس پہنچتا  
ہے۔ اس سے کام کی بیک وقت بھرمار ہو جاتی ہے۔ ہمارے کارندوں کو مقررہ وقت سے زیادہ  
کام کرنا پڑتا ہے۔ ٹرکوں کو خالی ہونے کے لئے کافی عرصہ ٹھہرنا پڑتا ہے اور بعض صورتوں میں تو  
سامان کو آگے جہاز پر لادنے میں بھی دیر ہو جاتی ہے۔ دس نومبر کو آپ کی کمپنی کی طرف سے  
ہمیں پانچ سو گانٹھوں پر مشتمل سامان موصول ہوا جو یہاں شام کے چارج کر بیس منٹ پر پہنچا  
جہاز پر دس اور کو بھیجے جانے والے مال کو وقت پر نہ پہنچانے کے سبب جن وقتوں کا ہمیں  
سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہم ان سے نجات پانے کے لئے آپ کے تعاون کے خواست گار ہیں۔  
کیا ہم درخواست کر سکتے ہیں کہ آپ اگر انہیں تاریخوں کو مال روانہ کریں جن میں پچھلی بار  
بھیجا تھا تو مہربانی فرما کر ٹرکوں کو یہاں جلدی بھیجنے کی کوشش فرمائیے یا پھر کچھ سامان دوپہر  
سے پہلے ہمیں مل جانا چاہئے۔

اس سے آپ کو یہ فائدہ پہنچے گا کہ آپ کے ٹرک بہت جلد خالی ہو کر واپس آ جایا کریں  
گے اور آپ کا مال اسی دن جہاز پر لدا جائے گا۔

آپ کا مخلص

جے۔ بی۔ سپرنٹنڈنٹ

یہ خط پڑھنے کے بعد مذکورہ کمپنی کے سیز مین مینجر مسٹر ورملین نے اس اظہار خیال کے ساتھ میرے پاس بھیج دیا۔ ”اس خط کا ہم پر بالکل الٹ اثر ہوا۔“

خط محصول چونگی والوں کی اپنی وقتوں کے رونے سے شروع ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ ہمیں اس سے کوئی سروکار نہیں۔ پھر ہمارا تعاون ہماری وقتوں کو نظر انداز کرتے ہوئے چاہا گیا ہے اور پھر یہ بات سب سے آخری پیرے میں کہی گئی ہے کہ اگر ہم ان سے تعاون کریں تو ہمارے ٹرک جلدی خالی ہو جایا کریں گے۔ اور ہمارا سامان اسی دن لد جایا کرے گا۔

”دوسرے لفظوں میں ہمارے مطلب کی بات سب سے آخر میں کہی گئی ہے جس کا اثر یہ ہے کہ تعاون کے بجائے مخالفت کی روح بیدار ہوتی ہے۔“

آئیے ہم دیکھیں کہ ہم اس خط کو دوبارہ طریقے سے لکھ سکتے ہیں یا نہیں؟ ہمیں اپنی مشکلات کا ذکر چھیڑ کر خواہ مخواہ وقت ضائع نہیں کرنا چاہئے۔ ہنری فورڈ کی ہدایت کے مطابق ”دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے۔“

اس خط میں اس طرح ترمیم کی جاسکتی ہے اور یہ کوئی ضروری نہیں کہ یہ ترمیم بہترین ہو، پر بھی آپ کے خیال میں کیا یہ پہلے سے بہتر نہیں؟

ڈیر مسٹر ورملین

آپ کی کمپنی چودہ برس سے ہمارے ساتھ کاروبار کر رہی ہے۔ قدرتا ہم آپ کے بہت اسان مند ہیں اور آپ کے شایان شان بہترین اور اعلیٰ خدمت گزاری کے خواہش مند ہیں۔ ہمیں افسوس کے ساتھ لکھنا پڑتا ہے کہ ہمارے لئے آپ کی خدمت کو بہترین طریقے سے انجام دینا بہت مشکل ہو گیا ہے۔ کیونکہ آپ کے ٹرک شام کے وقت یکبارگی اکٹھا مال لے آتے ہیں۔ جیسا کہ دس نومبر کو ہوا۔ وجہ یہ ہے کہ اور بہت سے سوداگر بھی اکثر

شام ہی کو مال پہنچاتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ بیک وقت کام کی بھرمار ہو جاتی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کے ٹرکوں کو مجبوراً کافی عرصے تک ٹھہرنا پڑتا ہے اور آپ کا سامان جہاز پر لدنے میں دیر ہو جاتی ہے۔

یہ اچھی بات نہیں ہے۔ اس سے کسی طرح چھٹکارا پانا چاہئے۔ ہمارے خیال میں صرف اس طرح سے یہ ممکن ہو سکتا ہے کہ آپ اپنا سامان دوپہر سے پہلے ارسال فرما دیا کریں۔ اس طرح آپ کے ٹرک جلدی ہی خالی ہو کر واپس پہنچ جائیں گے۔ آپ کے سامان کی طرف فوری توجہ کی جائے گی اور ہمارے کارندے جلدی گھر جا کر آپ کی کمپنی کی تیار کردہ لذیذ چاکلیٹوں کا لطف اٹھایا کریں گے۔

ازراہ نوازش اس درخواست کو شکایت تصور نہ کیجئے گا اور نہ ہی یہ خیال فرمائیے گا کہ میں آپ کو آپ کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی ہدایت دے رہا ہوں۔ اس خط کا موجب صرف یہ خواہش ہے کہ آپ کی بہترین خدمت کس طرح انجام دی جاسکتی ہے۔

آپ کا سامان جس وقت بھی آئے ہم آپ کا کام پھرتی اور خندہ پیشانی سے کرنے میں مسرت محسوس کریں گے۔

آپ بہت مصروف انسان ہیں۔ اس لئے خط کا جواب دینے کی چنداں ضرورت نہیں۔

آپ کا مخلص

جے۔ جی۔ سپرنٹنڈنٹ

آج کل ہزاروں سیلز مین بازاروں میں تھکے ہارنے بے حوصلہ اور بیروزگار پھرتے ہیں۔ کیوں؟ اس لئے کہ وہ ہر وقت یہی سوچتے ہیں کہ انہی کیا چاہئے انہیں یہ خبر نہیں کہ آپ اور میں کچھ خریدنا نہیں چاہتے۔ اگر ہمیں ضرورت ہوتی تو ہم خود جا کر خرید لاتے۔ آپ اور



میں ہمیشہ اپنے ہی معاملات سلجھانے میں ڈوبے رہتے ہیں۔ اگر کوئی سیلز مین ہمیں یہ بتا سکے کہ وہ ہماری مشکلات کس طرح دور کر سکتا ہے تو اسے یہ کہنے کی بھی ضرورت پیش نہ آئے گی کہ صاحب میرا مال خریدیے۔ ہم خود خریدیں گے اور گا ہک ہمیشہ خریدنا پسند کرتا ہے۔ یہ کبھی گوارا نہیں کرتا کہ خواہ مخواہ مال اس پر ٹھونسا جائے۔

لیکن بہت سے حضرات ایسے ہیں جو زندگی بھر اپنا مال گا ہک کے نقطہ نظر کو سمجھے بغیر بیچنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر میں فارسٹ ہلسن میں رہتا ہوں جو نیویارک کے وسط میں چند گھرانوں پر مشتمل ایک بستی ہے۔ ایک دن میں اسٹیشن پہنچنے کی جلدی میں تھا کہ اتفاقاً میری ملاقات جائیداد کی خرید و فروخت کرنے والے ایک بیوپاری سے ہو گئی جو کئی سال سے یہ کام لانگ آئی لینڈ میں کر رہا ہے۔ میں نے جلدی میں اس سے سوال کیا میرے والے گھر کی تعمیر میں لوہے کی سلاخوں یا ٹائیلوں سے کس حد تک کام لیا گیا ہے۔ اس کے جواب سے میں نے فوراً اندازہ لگا لیا کہ وہ فارسٹ ہلسن سے بالکل واقف نہیں ہے۔ اس نے مجھے کوئی نئی بات نہیں بتائی۔

میں نے اس سے جو بات پوچھی تھی۔ وہ اپنی بستی کی میونسپل کمیٹی کو خط لکھ کر بھی پوچھ سکتا تھا۔ اگلے دن مجھے اس کی طرف سے ایک خط ملا۔ کیا اس خط کے ذریعے اس نے میری مطلوبہ اطلاع بہم پہنچائی تھی؟ یہ اطلاع وہ فون پر ایک منٹ میں حاصل کر سکتا تھا۔ لیکن اس نے ایسا نہ کیا۔ اس نے مجھے اتنا بتایا کہ میں یہ اطلاع فون کر کے خود حاصل کر سکتا ہوں اور اس کے بعد مجھ سے درخواست کی کہ میں اپنے مکان کا بیمہ اس کی معرفت کراؤں۔

اسے میری ضرورت سے کوئی سروکار نہ تھا۔ وہ تو صرف اپنی ضرورت پوری کرنا چاہتا

تھا۔

مجھے چاہئے تھا کہ میں اسے واشینگٹن کی دو نہایت اعلیٰ چھوٹی چھوٹی کتابیں پڑھنے

کے لئے دے دیتا۔ اگر وہ ان کتابوں کو پڑھ کر ان پر عمل کرتا تو اس سے اسے میرے مکان کے بیسے کے مقابلے میں ہزار گناہ زیادہ منافع ہوتا۔

پیشہ ور آدمی بھی یہی غلطی کرتے ہیں۔ میں کسی ناک اور گلے کے ماہر ڈاکٹر کے دفتر میں گیا۔ اس نے میرے گئے کی گلتی کو دیکھے بغیر چھوٹے ہی یہ سوال کیا کہ میں کس لئے ان کے پاس آیا ہوں۔ اسے میرے گلے کی گلتیوں کی بجائے میرے نقد مال کی مقدار میں زیادہ لچپی تھی۔ اس کی تشویش یہ تھی کہ وہ مجھ سے کتنا زیادہ روپیہ وصول کر سکتا ہے۔

نتیجہ یہ ہوا کہ اسے کچھ بھی نہ ملا۔ میں اس میں سیرت اور اخلاق نہ پا کر اور گھبرا کر اس کے دفتر سے باہر نکل گیا۔

دنیا اس قسم کے خود غرض اور لٹیرے لوگوں سے بھری پڑی ہے۔ اس لئے جو ایک آدھ بے لوث خدمت کرنے والا ہوتا ہے وہ بہت زیادہ فائدے میں رہتا ہے۔ کیونکہ اسے مقابلے کا ڈر ہی نہیں۔ اوون ڈی ینگ کا قول ہے۔ ”جو آدمی اپنے آپ کو دوسروں کی جگہ تصور کر سکتا ہے جو دوسروں کے دماغی رجحانات کو بھانپ سکتا ہے۔ اسے مستقبل کی کوئی تشویش نہیں ستاتی۔“

اگر اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک بات آپ کے ذہن نشین ہو جائے کہ حتی الامکان دوسرے لوگوں کے زاویہ نگاہ سے بات کرنی چاہئے اور اسی نقطہ نظر سے سوچنا چاہئے تو صرف یہی ایک بات آپ کی کامیاب زندگی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے۔

بہت سے حضرات کالجوں کی خاک چھان آتے ہیں۔ ورجل کی تصنیفات کا مطالعہ کرنا سیکھ آتے ہیں۔ علم الاعضاء کے پیچیدہ مسائل پر حاوی ہو جاتے ہیں لیکن انہیں اپنے دماغ کے کارخانے کا مطلق علم نہیں ہوتا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ کسی کالج کے نوجوان کسی کارپوریشن کی ملازمت اختیار کرنے والے تھے جو دفاتروں کی عمارتوں اور تھیٹروں کو اپنے

کنڈیشن کرنے کا کام کرتی ہے۔ میں نے انہیں ”اثر انگیزی“ کے موضوع پر لکچر دیا۔ ان میں سے ایک نوجوان دوسروں کو باسکٹ بال کھیلنے پر اکسارہا تھا۔ اور وہ اس طرح سے ان سے مخاطب ہوا۔ ”میں چاہتا ہوں کہ آپ اب باہر آ جائیں اور ہم باسکٹ بال کھیلیں۔ میں باسکٹ بال کھیلنا بہت پسند کرتا ہوں۔ لیکن چند دنوں سے میدان میں کافی تعداد میں لوگ نہیں آ رہے کہ کھیل کھیلا جاسکے۔ گذشتہ رات ہم دو تین لڑکے بال لے کر کھیلنے لگے اور بال چھین چھین کر ایک دوسرے کی طرف پھینکنے لگتے بال میری آنکھ پر لگا اور میری آنکھ کالی پڑ گئی۔ میرا خیال ہے کہ سب نوجوان کل رات ضرور آئیں گے۔ میں باسکٹ بال کھیلنا چاہتا ہوں۔“

کیا اس نے ایک لفظ بھی اس بارے میں کہا کہ ”آپ کیا چاہتے ہیں۔“ آپ اس میدان میں ہرگز نہیں جانا چاہیں گے۔ جل میں اور کوئی نہیں جاتا۔ آپ کو کیا پروا کہ اسے کیا چاہئے۔ آپ کو اپنی آنکھ پر چوٹ لھانے کا شوق نہیں۔

کیا وہ آپ کو میدان میں لے جانے کے لئے آپ میں تحریک پیدا کر سکتا تھا؟ یقیناً وہ کر سکتا تھا۔۔۔ سر سڑمی، چت چالاکی، بھوک کی تیزی، ذہن کی صفائی، لطف و مذاق۔ باسکٹ بال۔

یہاں پروفیسر اور اسٹریٹ کی قیمتی نصیحت کو دہرائے بغیر نہیں رہا جاتا۔ ”پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔۔۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی جو نہیں کر سکے گا۔ اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔“

میرے تربیتی لکچروں کا ایک طالب علم اپنے چھوٹے سے بچے کے بارے میں بڑا پر تشویش تھا۔ لڑکے کا وزن اس کی عمر کے لحاظ سے کم تھا اور وہ مناسب غذا کھانے سے ہمیشہ انکار کرتا تھا۔ اس کے والدین وہی پرانا طریقہ استعمال کرتے تھے۔ اسے ڈانٹتے ڈپٹتے کہ ”تمہاری وادہ چاہتی ہے کہ تم یہ کھاؤ۔“ ”نہہارے والد چاہتے ہیں کہ تم خوب کھاپی کر

بڑے آدمی بنو۔“ کیا لڑکے نے ان کی درخواستوں پر کبھی دھیان دیا؟ بس اتنا ہی جتنا آپ ساحل پر کے کسی ریت کے ذرے کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔

کوئی معمولی سمجھ بوجھ کا آدمی بھی ایک تین سان کے چھوٹے بچے سے یہ توقع نہیں رکھے گا کہ وہ اپنے تین سالہ بات کے نقطہ نظر کو سمجھ کر چلے۔ لیکن عین یہی کچھ وہ باپ اپنے بچے سے کرنا چاہتا ہے۔ یہ سب فضول تھا۔ اس کو آخر کار اس بات کا احساس ہو گیا۔ اس نے اپنے آپ سے کہا۔ ”آخر یہ لڑکا کیا چاہتا ہے؟ میں اس کی خواہش کو اپنی آرزو سے کس طرح وابستہ کر سکتا ہوں؟“

جب اس نے اس طرح سوچنا شروع کیا تو یہ مسئلہ بہت آسان نظر آنے لگا۔ اس لڑکے کے پاس تین پہیوں والی ایک سائیکل تھی جسے وہ اپنے مکان کے سامنے والے رستے پر ادھر ادھر دوڑانے کے لئے ہر وقت بیتاب رہتا تھا۔ لیکن پڑوس میں ہالی وڈ کے لوگوں کے بقول ایک ”مصیبت“ یعنی ایک بڑا لڑکا رہتا تھا جو اس چھوٹے سے بچے سے سائیکل چھین کر خود چلانا شروع کر دیا کرتا تھا۔

ظاہر ہے ننھا بچہ چیخا چلاتا اپنی ماں کے پاس دوڑا آتا اور ماں کو گھر سے باہر نکل کر سائیکل کو اس ”مصیبت“ سے چھڑانا پڑتا اور اپنے لڑکے کو پھر سے اس پر سوار کرنا پڑتا۔ تقریباً روز کا یہی معمول تھا۔

چھوٹا بچہ کیا چاہتا تھا؟ اس سوال کا جواب دینے کے لئے کسی شرک ہو مز کی مدد کی ضرورت نہیں۔ اس کا غرور اس کا غصہ اس کا احساس برتری اور اس کی فطرت کے باقی تمام زبردست جذبات اسے بڑے لڑکے سے بدلہ لینے اور اس ”مصیبت“ کی ناک توڑنے پر ابھارتے تھے۔ اگر اس کا والد یہ بات اس کے ذہن نشین کرادیتا کہ وہ تمام چیزیں جو بچے کی والدہ اسے کھانے کو دیتی ہے۔ اگر بچہ کھانا جائے تو وہ ایک دن اس بڑے لڑکے کی روح بھی

قبض کر سکتا ہے۔ باپ نے لڑکے کو یہ یقین دلا دیا تو پھر اس کی ضد کا سوال ہی اٹھ گیا بچہ ساگ پات تک چپکے سے ہڑپ کر جانے لگا کیونکہ اسے بڑا ہو کر اس ”منصبیت“ کو سبق سکھانا تھا جس نے اس کی توہین کی تھی۔

اس مسئلے کو حل کرنے کے بعد اس کے باپ نے ایک اور مسئلے کو ہاتھ میں لیا۔ چھوٹے لڑکے کو بستر ہی پر پیشاب کرنے کی عادت تھی۔ وہ اپنی نانی اماں کے ساتھ سوتا تھا۔ صبح کو اس کی نانی اٹھتی تو چادر کو ہاتھ سے چھوتی اور کہتی۔ ”دیکھو جانی! رات پھر تم نے یہ کیا کیا؟“ لڑکا جواب دیتا۔ ”نہیں یہ میں نے نہیں کیا“ آپ نے کیا ہے۔“

ڈانٹ ڈپٹ، شرمندگی دلانا، گھورنا، بار بار یہ کہنا کہ اماں نہیں چاہتیں کہ وہ یہ کرے۔ کوئی گرکار گرنہ ہو اور بستر گیلے کا گیلا ہی رہا۔ آخر والدین نے یہ طے کیا۔ ”ہم لڑکے کے دل میں بستر خشک رکھنے کی خواہش کس طرح پیدا کر سکتے ہیں۔“

لڑکے کی ضرورت کیا تھیں؟ سب سے پہلے تو وہ اپنی نانی اماں کی طرح نائٹ گون کے بجائے اپنے باپ کی طرح پاجامہ پہننے کا شوقین تھا نانی اماں بچے کے پیشاب سے تنگ آئی ہوئی تھیں۔ انہوں نے لڑکے سے وعدہ کیا کہ وہ اسے پاجامہ خرید دیں گی۔ بشرطیکہ وہ رات کو اسے گیلا کرنا چھوڑ دے۔ دوسرے وہ اپنی چارپائی الگ چاہتا تھا۔ نانی اماں نے اس سے بھی انکار نہ کیا۔

اس کی والدہ اسے نیچے بازار میں بساطی کی دکان پر لے گئی۔ سیلز گرل کو اشارہ کیا اور کہا۔ ”لیجئے یہ ننھے میاں کچھ خریدنا چاہتے ہیں۔“

سیلز گرل نے یہ کہہ کر اس کے غرور کو ابھارا کہ ”ننھے میاں! کیا پیش کروں؟“

لڑکا کوئی دوا بچ لہبا ہو کر بولا۔ ”میں اپنے لئے بستر خریدنا چاہتا ہوں۔“

جب ایک ٹھیک ٹھاک بستر دکھایا گیا تو والدہ نے سیلز گرل کو اشارہ کر دیا۔ اس نے

بچے کو وہی بستر خریدنے پر رضامند کر لیا۔

اس رات جب والد گھڑ آیا تو لڑکا بھاگ بھاگا دروازے پر پہنچا اور کہنے لگا۔

”ابا! ابا! چلے اوپر چل کروہ بستر دیکھئے جو میں نے خریدا ہے۔“

اس کے والد نے بستر کو دیکھ کر چارل شواب کی بات پر عمل کیا۔ اس نے جی بھر کر داد دی

اور دل کھول کر تعریف کی۔

اس نے لڑکے سے کہا۔ ”ایسا اچھا بستر ہے کہ اسے گیلیا نہیں ہونے دینا چاہئے۔“

لڑکے نے جواب دیا۔ ”نہیں نہیں۔ میں ہرگز اسے گیلیا نہیں ہونے دوں گا۔“ اور اس

نے اپنا وعدہ پورا کیا۔ کیونکہ اس کے غرور کو ٹھیس پہنچتی تھی۔ یہ بستر اس کا اپنا تھا۔ اسے اس نے

خود خریدا تھا اور پھر اب تو وہ مردوں کی طرح پا جامہ پہنے ہوئے تھا۔

وہ مردوں کی پیروی کرنا چاہتا تھا اور اس نے کی۔ ایک اور باپ کے بیٹے ڈشمان جو

ٹیلیفون انجینئر اور اسی لکچر کا طالب علم تھا۔ اپنی تین سال کی بیٹی کو ناشتہ کھانے پر رضامند نہ کرا

سکتا تھا۔ روزمرہ کی ڈانٹ ڈپٹ جھڑکی اور التجا کے طریقوں کا کوئی اثر نہ ہوا۔ آخر والدین

نے سوچا کہ ”آخر یہ لڑکی چاہتی کیا ہے؟“

ننھی بیٹی اپنی والدہ کی نقل کرنے اور اپنے آپ کو بڑی عورت محسوس کرنے کی

خواہشمند تھی۔ اس لئے ایک صبح انہوں نے اسے کرسی پر کھڑا کر دیا۔ اور ناشتہ اس کے ہاتھوں

سے ترتیب دلایا۔ عین موقع پر جب کہ وہ کھانے کی چیزیں میز پر لگا رہی تھی۔ اس کا والد

رسوئی میں داخل ہوا۔ اس لڑکی نے فوراً کہا۔ ”دیکھئے ابا جان! میں خود ناشتہ چن رہی ہوں۔“

مورخین کو اس میں بھی شک ہے کہ نیولین جوزفائن پر بھی بھروسہ رکھ سکتا تھا۔

وی آنا کے مشہور ماہر نفسیات الفریڈ ایڈلر مرحوم نے ایک کتاب لکھی تھی جس کا نام ہے

”مقصد زندگی۔“ وہ اس کتاب میں لکھتے ہیں۔ ”دنیا میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا

اس شخص کو کرنا پڑتا ہے اور دوسرے لوگوں کو بھی نقصان اسی شخص سے پہنچتا ہے جو اپنے بھائی بندوں میں کوئی دلچسپی نہیں لیتا۔ ایسے لوگ ہی بنی نوع انسان کی ناکامیوں کا سرچشمہ ہیں۔“

آپ نے نفسیات پر بیسیوں فاضلانہ اقوال پڑھے ہوں گے۔ لیکن اس سے زیادہ اہم بات شاید ہی آپ کی یا میری نظر سے کبھی گزری ہو مجھے تکرار پسند نہیں۔ لیکن ایڈر کا قول معافی سے اس قدر بھرپور ہے کہ میں اسے دوبارہ لکھے بغیر نہیں رہ سکتا۔

”دنیا میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا اس شخص کو کرنا پڑتا ہے اور دوسرے لوگوں کو بھی سب سے زیادہ نقصان اسی شخص سے پہنچتا ہے جو اپنے بھائی بندوں میں کوئی دلچسپی نہیں لیتا۔ ایسے لوگ ہی بنی نوع انسان کی ناکامیوں کا سرچشمہ ہیں۔“

ایک مرتبہ میں نیویارک یونیورسٹی میں افسانہ نگاری کا امتحان پاس کرنے کے لئے داخل ہوا۔ کورس کے دوران میں رسالہ ”کولیر“ کے مدیر نے ایک لکچر دیا۔ اس نے کہا کہ میں اپنی میز پر بکھری پڑی درجنوں کہانیوں میں سے کسی ایک کو اٹھا کر چند پیرے ہی پڑھ کر بتا سکتا ہوں کہ افسانہ نگار کو لوگوں سے واقعی محبت ہے یا نہیں۔ اس نے کہا۔ ”اگر مصنف لوگوں سے محبت نہیں کرے گا تو لوگ بھی اس سے محبت نہیں کریں گے۔“

یہ پختہ کار مدیر اپنے لیکچر کے دوران میں دو مرتبہ رکا اور معذرت چاہی کہ میں نے آپ کو وعظ پلانا شروع کر دیا تھا۔ اس نے کہا۔ ”میں آپ سے وہی کچھ کہہ رہا ہوں جو ایک واعظ کہتا۔ لیکن یاد رکھئے۔ اگر آپ کامیاب افسانہ نگار بننا چاہتے ہیں تو آپ کو لوگوں سے محبت کرنا پڑے گی۔“

اگر فرضی قصے کہانیوں کی تصنیف کے بارے میں یہ بات درست ہے تو لوگوں سے ملتے جلتے وقت تو اس حقیقت کا کہیں زیادہ لحاظ رکھنا پڑے گا۔

ہارڈ تھرسلن آخری مرتبہ براڈوے آیا تو میں نے اس شام اس کی آرائش گاہ میں

گذاری۔ یہ وہی تھر سٹن ہے جو جادو گروں کا بے تاج بادشاہ اور شعبدہ بازوں کا سردار ہے۔ وہ چالیس برس تک دنیا میں بار بار گھومتا رہا۔ لوگوں کو شعبدے دکھاتا اور ورطہ حیرت میں ڈالتا پھرا۔ اس کا تماشا دیکھنے کے لئے چھ کروڑ سے زیادہ انسانوں نے ٹکٹ خریدے اور اس نے آٹھ کروڑ روپے سے زیادہ نفع کمایا۔

میں نے تھر سٹن سے اس کی کامیابی کا راز پوچھا۔ اس کی کامیابی میں اس کی تعلیم کا کوئی دخل نہ تھا۔ کیونکہ وہ بچپن ہی میں گھر سے بھاگ گیا تھا۔ آوارہ پھرا۔ ریلوے کے سفری ہوٹل میں نوکری کی۔ گھاس پھوس میں سویا۔ در در بھیک مانگتا پھرا۔ ریلوے کی ملازمت کے دوران میں سفری ہوٹل سے باہر جھانک جھانک کر ریلوے لائن کے ارد گرد لگے ہوئے سائن بورڈوں کو دیکھ دیکھ کر پڑھنا سیکھا۔

کیا وہ بہت بڑا جادو گر تھا؟

نہیں اس نے مجھے بتایا کہ شعبدہ بازی پر ہزاروں کتابیں لکھی گئی ہیں اور نہ بیسیوں لوگ اس کے پائے کے شعبدہ باز ہیں۔ لیکن اس میں دو خوبیاں ہیں جو کسی دوسرے شعبدہ گر میں نہیں۔ پہلی یہ کہ وہ اپنی شخصیت کو دوسروں پر طاری کرنے کی قابلیت رکھتا تھا۔ وہ بڑا پختہ کار تماشا گر تھا۔ وہ انسانی فطرت سے واقف تھا۔ وہ اپنی ہر حرکت ہر اشارے ہر جنبش اور ہر چشم کی پہلے سے خوب مشق کرتا تھا۔ وہ بہت تیزی اور پھرتی سے کام کرتا تھا۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ تھر سٹن کو لوگوں سے سچا لگاؤ تھا۔ اس نے مجھے بتایا کہ اکثر جادو گر حاضرین پر ایک نظر ڈال کر اپنے آپ سے کہتے ہیں۔ ”یہ چند الوؤں کا جھمکنا ہے۔ چند بے وقوفوں کا ٹولا ہے۔ میں انہیں اچھی طرح بیوقوف بنا سکتا ہوں۔“ لیکن تھر سٹن کا طریقہ بالکل انوکھا تھا۔ اس نے کہا کہ جب بھی وہ سٹیج پر آتا تھا تو اپنے آپ سے کہتا تھا:

”میں شکر گزار ہوں کہ یہ لوگ مجھے دیکھنے آئے ہیں۔ ان لوگوں کی بدولت مجھے روزی



کمانے میں بہت سی آسانیاں ہیں۔ میں حتی الامکان انہیں بہترین کرتب دکھاؤں گا اور انہیں خوش خوش لوٹاؤں گا۔“

اس نے کہا کہ وہ اسٹیج پر اس وقت تک قدم نہ رکھتا تھا جب تک وہ اپنے دل سے کئی بار یہ نہ کہہ لیتا کہ ”میں اپنے حاضرین سے محبت کرتا ہوں میں اپنے حاضرین کو دل و جان سے چاہتا ہوں۔“ آپ کہہ رہے ہوں گے۔ فضول؟ بکو اس؟ آپ کو اختیار ہے جو چاہیں سوچیں۔ لیکن میں بغیر کسی میل ملاوٹ کے یہ باتیں آپ تک پہنچا رہا ہوں اور یہ وہ اصول ہے۔ جس سے دنیا کا سب سے بڑا جادو گر کام لیا کرتا تھا۔

مادام شو مان بینک نے بھی بہت کچھ ان باتوں سے ملتی جلتی باتیں مجھے بتائیں۔ اس نے فائقہ صدے اور نامیدیاں سہیں۔ ایک مرتبہ زندگی کے ہاتھوں تنگ آ کر اس نے اپنے ننھے ننھے بچوں اور اپنے آپ کو ختم کرنے کی کوشش بھی کی۔ لیکن اس کے باوجود وہ چوٹی کی مغنیہ بنی۔ حتیٰ کہ اس نے ویکنسر گانے میں انتہائی امتیاز حاصل کیا۔ لوگ اس کی آواز سن کر جوش سے لبریز ہو جاتے۔ اس نے بھی اعتراف کیا کہ اس کی کامیابی کا راز بھی یہی تھا۔ کہ وہ لوگوں میں بے پناہ دلچسپی لیتی تھی۔

تھیوڈور روز ویلٹ کی حیران کن ہر دل عزیز کی کا بھی یہی ایک راز تھا۔ اس کے نوکر تک اس پر جان چھڑکتے تھے۔ جیمس۔ ای۔ ایموس ایک حبشی اس کا خاص خدمت گار تھا۔ اس نے روز ویلٹ کے متعلق ایک کتاب لکھی جس کا نام تھا ”تھیوڈور روز ویلٹ اپنے خدمتگار کا چہیتا۔“ اس کتاب میں اس نے ذیل کا بصیرت افروز واقعہ بیان کیا ہے۔

”ایک مرتبہ میری بیوی نے پریزیڈنٹ سے پوچھا کہ بوب وائٹ کیا ہوتا ہے۔ اس نے بوب وائٹ پہلے کبھی نہ دیکھا تھا۔ پریزیڈنٹ نے اسے تفصیلاً بتایا کہ وہ کیا ہوتا ہے۔ کچھ دنوں بعد ہمارے گھر کے ٹیلیفون کی گھنٹی بجی (ایموس اور اس کی بیوی روز ویلٹ کی آکسٹر

بے والی جاگیر پر ایک چھوٹے سے مکان میں رہتے تھے) میری بیوی نے ٹیلیفون اٹھا کر جواب دیا۔ خود روز ویلٹ بول رہے تھے۔ انہوں نے میری بیوی کو بلایا تھا۔ انہوں نے اسے بتایا کہ ہمارے والے مکان کی کھڑکی کے سامنے ایک بوب وائٹ ہے وہ باہر جھانک کر دیکھ سکتی ہے۔ روز ویلٹ میں ایک یہ خصوصیت تھی کہ وہ ایسی چھوٹی چھوٹی باتوں کی طرف بھی خاص توجہ دیتے تھے۔ جب کبھی وہ ہمارے مکان کے سامنے سے گذرتے۔ خواہ ہم انہیں نظر آئیں یا نہ آئیں۔ ہم انہیں یہ کہتے سنتے تھے۔ ”سناؤ بھی اپنی سناؤ بھی جیمس۔“ یہ ایک دوستانہ سلام تھا جو وہ آتے جاتے فضا میں بکھیر جاتے تھے۔“

ایسے آقا پر نو کر کیوں نہ جان چھڑکے؟ ایسے شخص کو کون پسند نہ کرے؟

ایک مرتبہ روز ویلٹ وائٹ ہاؤس آئے۔ صدر تافت اور ان کی اہلیہ موجود نہ تھے۔ اس وقت انہوں نے ادنیٰ لوگوں سے اپنی محبت کا عجیب و غریب نمونہ پیش کیا۔ انہوں نے وائٹ ہاؤس کے تمام قدیم نوکروں کا نام لے کر ان کی خیریت پوچھی۔ حتیٰ کہ وہ باورچی خانے میں برتن دھونے والی نوکرانی تک کو نہیں بھولے تھے۔

آرشی بٹ لکھتے ہیں۔ ”روز ویلٹ نے باورچی خانے کی ملازمہ ایلس کو دیکھا تو پوچھا۔ ”تم اب بھی اناج کی روٹیاں تیار کرتی ہو۔“ ایلس نے جواب دیا۔ ”کبھی کبھی ملازمین کے لئے روٹیاں بناتی ہوں۔ وائٹ ہاؤس میں تو کوئی کھاتا نہیں۔“

روز ویلٹ نے کہا۔ ”وہ اچھے ذوق کا ثبوت نہیں دے رہے۔ جب صدر واپس آئیں گے تو میں ان سے بھی کہوں گا۔“

ایلس ایک پلیٹ میں روٹی کا ایک ٹکڑا رکھ کر لائی۔ روز ویلٹ اسے کھاتے ہوئے مالیوں اور مزدوروں کی مزاج پرسی کرتے ہوئے دفتر میں چلے گئے۔

انہوں نے ہر شخص سے اسی طرح باتیں کیں۔ جس طرح وہ اپنی صدارت کے زمانے

میں ان سے مخاطب ہوا کرتے تھے۔ نوکرا بھی تک ان کے حسن سلوک کی باتیں کرتے ہیں۔ آئیگ ہودرنے آنکھوں میں آنسو بھر کر کہا تھا ”دو سال کے عرصے میں صرف آج سچی خوشی کا دن دیکھا ہے۔ ہم اس خوشی کو پانچ سو روپیہ کے چیک سے بھی بدلنے کو تیار نہیں۔“

لوگوں میں گہری دلچسپی لینے کا ہی کرشمہ تھا۔ جس نے چارلس ڈبلیو ایلیٹ کو یونیورسٹی کا کامیاب ترین ڈائریکٹر بنایا۔ آپ کو یاد ہوگا کہ اس نے ہارورڈ یونیورسٹی میں خانہ جنگی کے خاتمے کے چار سال بعد سے لے کر پہلی جنگ عظیم سے پانچ سال پہلے تک حکومت کی۔ ڈاکٹر ایلیٹ کے طریقہ کار کی ایک مثال یہ ہے۔ ایک دن ایک نووارد طالب علم صدر یونیورسٹی کے دفتر میں داخل ہوا۔ اور طلبہ کے قرضے کے فنڈ سے دو سو روپے ادھار مانگے۔ اسے قرضہ دے دیا گیا۔ نووارد طالب علم کے اپنے الفاظ میں ”میں نے دلی شکر یہ ادا کیا اور دفتر سے باہر نکلنے لوثا کہ صدر ایلیٹ نے فرمایا۔ ”تشریف رکھئے۔“ میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ جب انہوں نے مجھ سے کہا کہ ”مجھے پتہ چلا ہے کہ آپ اپنے ہی کمرے میں اپنا کھانا تیار کرتے اور کھاتے ہیں۔ میرے خیال میں یہ کوئی برا کام نہیں۔ بشرطیکہ آپ کو اس طرح اچھی اور زیادہ غذا میسر آئے۔ میں کالج میں تھا تو میں بھی ایسا ہی کرتا تھا۔ کیا آپ نے کبھی پھنڑے کے گوشت کا حریہ تیار کیا ہے۔ اگر اسے خوب اچھی طرح بھنے ہوئے گوشت سے تیار کیا جائے تو یہ بہترین غذا ہے۔ اس میں بہت زیادہ کفایت بھی ہے۔ میں اس طرح تیار کرتا تھا۔“ پھر انہوں نے مجھے بتایا کہ کس طرح گوشت کو کاٹنا چاہئے۔ کس طرح اسے آہستہ آہستہ بھوننا چاہئے حتیٰ کہ شور بہ رفتہ رفتہ قوام بن جائے۔ پھر اسے کس طرح نکالنا چاہئے اور کس طرح ٹھنڈا کر کے کھانا چاہئے۔“

میں اپنے ذاتی تجربے کی بنا پر کہہ سکتا ہوں کہ ہم ملک کے بے حد مصروف اور بڑے سے بڑا آدمی کی توجہ اس کا وقت اور تعاون حاصل کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ ہم اس پر اپنی دلی

دلچسپی کے جذبے کا اظہار کرنے میں کامیاب ہو جائیں۔ میں اس کی تشریح کرتا ہوں۔  
 ایک مرتبہ میں نے بروکلین کے ادارہ علوم و فنون میں ناول اور افسانہ نگاری کے کورس کا  
 انتظام کیا۔ ہم چاہتے تھے کہ کیتھلین نورس، فیسی ہرسٹ ایڈیٹار نیل البرٹ پسن جیسے مشہور و  
 معروف مصنف ہمارے یہاں تشریف لاکر ہمیں اپنے تجربات سے مستفید فرمائیں۔ ہم نے  
 انہیں خطوط لکھے۔ جن میں ہم نے تحریر کیا کہ ہم ان کی تصانیف کے بے حد مداح ہیں اور  
 چاہتے ہیں کہ وہ خود تشریف لاکر ہمیں اپنی کامیابی کے راز بتائیں۔

ہر ایک خط پر تقریباً ڈیڑھ سوطبہ نے دستخط کئے۔ ہم نے کہا کہ ہمیں احساس ہے کہ  
 آپ بہت مصروف ہیں اور آپ لکچر تیار نہیں کر سکتے۔ اس لئے ہم نے بہت سے سوالات کی  
 ایک فہرست تیار کر کے لفافوں میں ڈال دی سوالات زیادہ تر ان کی اپنی ذات اور ان کے  
 طریقہ کار سے متعلق تھے۔ انہیں یہ بات بہت پسند آئی اور کون ہے جو ایسی بات کو پسند نہیں  
 کرے گا۔ چنانچہ ان تمام حضرات نے اپنے گھروں سے بروکلین تک کا سفر طے کیا اور  
 ہمارے ساتھ تعاون کیا۔

میں نے اسی طریقے سے لیزے ایم شا، روز ویلٹ کی کابینہ کے سیکرٹری جارج ڈبلیو  
 وکر شام، صدر تافت کی کابینہ کے موکل اعلیٰ ولیم جینکلس براؤن، فرینکلن ڈی روز ویلٹ اور  
 بے شمار دوسرے مشہور و معروف لوگوں کو اپنے خوش گفتاری کے طالب علموں کے سامنے آ کر  
 تقریریں کرنے پر رضامند کیا ہے۔

ہم میں سے ہر کوئی خواہ وہ بوچڑ ہو، نانبائی ہو یا تخت نشین بادشاہ ہو، ان لوگوں کو پسند کرتا  
 ہے جو اس کی تعریف کریں۔ مثال کے طور پر قیصر جرمنی جنگ عظیم کے خاتمے پر دنیا کا سب  
 سے زیادہ قابل نفرت اور حقیر شخص تھا۔ جب وہ اپنی جان بچانے کے لئے ہالینڈ بھاگ گیا تو  
 اس کی اپنی قوم بھی اس کے خلاف ہو گئی۔ اس کے خلاف لوگوں میں نفرت کا جذبہ اتنا شدید

ہو گیا تھا کہ کروڑوں اشخاص چاہتے تھے کہ اگر وہ مل جائے تو اس کے ٹکڑے ٹکڑے اڑادیں اور جلا کر راکھ کر دیں۔ اس نفرت اور حقارت کی بھڑکتی ہوئی آگ کے دوران میں ایک چھوٹے سے لڑکے نے قیصر کے نام ایک سادہ سا محبت و تعریف سے بھرپور خط لکھا۔ اس لڑکے نے کہا کہ مجھے اس کی پروا نہیں کہ لوگ کیا خیال کرتے ہیں۔ میں قیصر کو اپنا شہنشاہ سمجھوں گا۔ اس خط کا قیصر پر بہت گہرا اثر ہوا۔ اس نے اس لڑکے کو ملنے کی دعوت دی۔ لڑکا اپنی والدہ کو ساتھ لے کر قیصر کی خدمت میں حاضر ہوا۔ آپ حیران ہوں گے کہ قیصر نے اس عورت کے ساتھ شادی کر لی۔ اس چھوٹے سے لڑکے کو لوگوں کو متاثر کرنے اور دوست بنانے کے طریقوں پر کوئی کتاب پڑھنے کی ضرورت نہیں پڑی۔ اس میں یہ بہارت جبلی طور پر موجود تھی۔

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں دوسرے لوگوں کی خدمت کے لئے ہر وقت تیار رہنا چاہئے۔ لیکن اس کے لئے وقت ہمت اور ایثار اور عقل کی ضرورت ہے۔ ڈیوک آف وینڈسٹر جب پرنس آف ویلز تھے تو انہیں جنوبی امریکہ کا دورہ کرنا تھا۔ اس سفر پر روانہ ہونے سے پہلے انہوں نے ہسپانوی زبان سیکھنے پر کئی مہینے صرف کئے تاکہ وہ ان لوگوں کی اپنی زبان میں بات چیت کر سکیں۔ جنوبی امریکہ والوں نے ایک ایسی بات کی بدولت ان سے پیار کرنا شروع کر دیا۔

میں نے کئی سال سے اپنی عادت بنالی ہے کہ اپنے احباب کی سالگرہ کی تاریخ دریافت کر لیتا ہوں۔ لیکن کس طرح؟ مجھے خوش پر ذرا بھرا ایمان نہیں۔ لیکن میں یہ بات یوں شروع کرتا ہوں کہ کیا آپ کے خیال میں کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا ستاروں سے کوئی خاص تعلق ہوتا ہے؟ کیا کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا اس کے کردار اور سیرت سے کوئی خاص تعلق ہوتا ہے؟ باتوں ہی باتوں میں اس سے ان کی تاریخ پیدائش پوچھ لیتا ہوں۔ مثال کے

طور پر کوئی بتائے کہ چوبیس نومبر۔ تو میں اپنے ذہن میں کئی بار دہراتا ہوں۔ ”چوبیس نومبر۔ چوبیس نومبر۔ جونہی وہ صاحب اٹھ کر جاتے ہیں۔ میں اس تاریخ کو اپنی ڈائری میں لکھ لیتا ہوں اور بعد میں ایک سالگرہ والی خاص نوٹ بک میں منتقل کر لیتا ہوں۔ ہر سال کے شروع میں میں ان تاریخوں کو اپنے پروگرام کیلنڈر میں درج کر لیتا ہوں۔ اس طرح وہ خود بخود میری نظر میں رہتی ہیں۔ جب کسی دوست کا یوم پیدائش آتا ہے تو میں اسے خط یا تار بھیجتا ہوں۔ اس کا کیا اثر ہوتا ہے؟ دنیا میں ایک میں ہی واحد شخص ہوں جو اس مسرت کو جانتا ہوں۔

اگر ہم لوگوں کو اپنا دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں نہایت زندہ ذلی اور جوش و خروش سے ان کی مزاج پر سی کرنی چاہئے۔ اگر کوئی صاحب آپ سے ٹیلیفون پر مخاطب ہوں تو اس وقت بھی ایسا نہ کہئے۔ کچھ اس لب و لہجہ سے ”ہیلو“ کہئے کہ دوسرے شخص کو محسوس ہو کہ آپ اس کے بلانے سے بہت خوش ہوئے ہیں۔ نیویارک ٹیلیفون کمپنی اپنے آپریٹروں کی تربیت کے لئے ایک اسکول چلا رہی ہے اور انہیں ”نمبر جناب“ اس لہجے میں بولنا سکھاتی ہے کہ معلوم ہو۔۔۔ ”مجھے آپ کی خدمت کرنے میں بہت خوشی محسوس ہوگی۔“ آپ بھی اب ٹیلیفون پر کسی سے بات کریں تو اس بات کو یاد رکھیں۔

کیا یہ فلسفہ تجارت میں بھی کام دیتا ہے؟ یقیناً۔ میں بیسیوں مثالیں دے سکتا تھا۔ لیکن میرے پاس صرف دو مثالیں پیش کرنے کا وقت ہے۔

شہر نیویارک کے ایک بہت بڑے بنک کے منیجر چارلس والٹرس کو کسی کارپوریشن سے متعلقہ کوئی خفیہ رپورٹ تیار کرنا تھی۔ ان کے علم میں صرف ایک ہی ایسا شخص تھا۔ جس سے وہ اپنی ضرورت کے مطابق اطلاعات حاصل کر سکتے تھے۔ وہ شخص ایک بہت بڑی صنعتی کمپنی کا صدر تھا۔ مسٹر والٹرس اس سے ملنے گئے۔ جب وہ صدر کے کمرے میں داخل ہوئے تو اچانک ایک نوجوان خاتون ایک دروازے میں سے سر نکال کر بولی۔ ”میرے پاس آپ

کے لئے آج کوئی ٹکٹ نہیں ہیں۔“

صدر نے مسٹر وائٹس سے کہا۔ ”میں اپنے بارہ سالہ لڑکے کے لئے ٹکٹ اکٹھے کر رہا

ہوں۔“

مسٹر وائٹس نے اپنے آنے کا مقصد بتایا اور سوال پوچھنے شروع کر دیے۔ صدر نے

بڑے مبہم معمولی اور سرسری جواب دیئے۔ یوں لگتا تھا کہ وہ بات ہی نہیں کرنا چاہتا تھا۔ وہ

کسی صورت بھی گفتگو پر مائل نظر نہ آتا تھا۔ یہ ملاقات بہت مختصر اور خشک ثابت ہوئی۔

جب مسٹر وائٹس نے یہ کہانی میری جماعت میں سنائی تو کہا۔ ”صاف بات ہے کہ

میری سمجھ میں نہ آتا تھا کہ اب کیا کروں۔ پھر اچانک مجھے یاد آیا کہ ان کی سیکرٹری نے اس

سے ٹکٹوں کے بارے میں کچھ کہا تھا۔ ٹکٹ اور بارہ سال کا لڑکا مجھے جھٹ یاد آیا کہ ہمارے

بینک کا شعبہ خارجہ ٹکٹیں اکٹھے کرتا ہے۔ ٹکٹ جو دنیا بھر کے ملکوں سے سات سمندر پار سے

بینک میں دھڑا دھڑا آتے تھے۔

”اگلے دن میں پھر انہی صدر صاحب سے ملنے گیا اور اندر پیغام بھجوایا کہ میں ان کے

بچے کے لئے کچھ ٹکٹ لایا ہوں۔ کیا میرا گرجوشی سے استقبال ہوا؟ ہاں! اگر وہ صاحب

کانگریس کی ممبری کے لئے بھی کھڑے ہوتے تو انہوں نے مجھ سے اتنی گرجوشی کے ساتھ

مصافحہ نہ کیا ہوتا۔ وہ پر مسرت مسکراہٹ سے تمہارے تھے۔ ہر ٹکٹ کو دیکھ دیکھ کر کہہ رہے

تھے ”میرے جارج کو یہ بہت پسند آئے گا اسے تو دیکھو یہ تو سچ مچ خزانہ ہے خزانہ۔“

ہم نے آدھا گھنٹہ ٹکٹوں کے بارے میں بات چیت کرنے اور ان کے لڑکے کی تصویر

دیکھنے میں صرف کیا۔ اس کے بعد انہوں نے ایک گھنٹے سے زیادہ وقت مجھے ہر مطلوبہ

اطلاع بہم پہنچانے میں صرف کیا۔ میں چاہتا تھا کہ وہ سب کچھ میرے پوچھے بغیر ہی بیان

کر دیں۔ جو کچھ انہیں معلوم تھا۔ انہوں نے سب مجھے بتا دیا۔ پھر اپنے ماتحتوں کو بلایا اور ان

سے باتیں دریافت کیں۔ اپنے بعض رفقاءے کار کو ٹیلیفون کئے۔ انہوں نے اعداد و شمار رپورٹوں اور خط و کتابت سے میری جھولی بھر دی۔ اخبار نویسوں کی اصطلاح میں میرے ہاتھ میں کڑ چھی تھی۔“

اب دوسری مثال لیجئے۔

فلے ڈلفیا کے ایک صاحب سی۔ ایم۔ نافل کئی سال تک ایک زنجیر ساز کمپنی کو اپنے کونلے کا گاہک بنانے کی کوشش کرتے رہے۔ لیکن وہ کمپنی ایک دوسرے شہر کے دکاندار سے کونلہ خریدتی رہی۔ کونلے کے بھرے ہوئے ٹرک مسٹر نافل کے دفتر کے عین سامنے سے گذرتے رہے۔ مسٹر نافل نے ایک رات میری جماعت کے سامنے تقریر کی۔ جس میں انہوں نے اس کمپنی پر جی بھر کر اپنا غصہ نکالا۔ یہاں تک کہ اس کمپنی کو قوم کے حق میں ایک لعنت گردانا۔

اپنے اس رویے کے باوجود وہ حیران تھے کہ وہ اپنا کونلہ اس کمپنی کے ہاتھ کیوں نہیں بیچ سکے۔

میں نے ان سے ایک نیا طریقہ اختیار کرنے کی درخواست کی۔ مختصر واقعہ یہ ہے کہ ہم نے اس موضوع پر ایک مباحثہ رکھا کہ ”ہماری رائے میں زنجیر سازی کی صنعت قوم کے حق میں مفید ثابت ہونے کے بجائے نقصان رساں ثابت ہو رہی ہے۔“

میری خواہش تھی کہ مسٹر نافل اس رائے کے خلاف تقریر کریں۔ چنانچہ زنجیر ساز کمپنی کی حمایت کرنے پر رضامند ہو گئے۔ وہ سیدھے اس کمپنی کے دفتر میں گئے۔ جس کے وہ اس قدر خلاف تھے۔ انہوں نے کمپنی کے منتظمین سے کہا۔ ”میں اب کے کونلہ بیچنے نہیں آیا۔ میں آپ کے پاس ایک درخواست لے کر حاضر ہوا ہوں۔“ پھر انہوں نے اپنے مباحثے کا ذکر کیا اور کہا۔ ”میں آپ سے مدد چاہنے آیا ہوں۔ میرے خیال میں آپ کے علاوہ اور کوئی مجھے صحیح



حالات نہیں بتا سکتا۔ میں اس مباحثے کو جیتنا چاہتا ہوں۔ آپ جو بھی میری مدد فرمائیں گے۔ میں اس کے لئے آپ کا بہت شکر گزار ہوں گا۔“

باقی ماندہ کہانی خود مسٹر نائل کی زبانی یہ ہے۔

”میں نے کمپنی کے منیجر سے بات چیت کے لئے صرف ایک منٹ مانگا تھا۔ وہ اسی

شرط پر مجھ سے ملنے کے لئے رضامند ہوا تھا۔ جب میں اپنی بات ختم کر چکا تو اس نے ایک

کرسی کی طرف اشارہ کیا۔ میں بیٹھ گیا تو وہ مجھ سے ٹھیک ایک گھنٹہ اور سینتالیس منٹ تک

گفتگو کرتا رہا۔ اس نے ایک اور منتظم کو بلایا۔ اس نے زنجیر سازی پر ایک کتاب لکھی تھی۔

اس نے ”قومی زنجیر سازانجمن“ کے نام رقعہ لکھ کر اس موضوع پر ایک مباحثے کی نقل مجھے منگوا

دی۔ اس کے خیال میں زنجیر سازی کی صنعت سچ مچ بنی نوع انسان کی بڑی خدمت کر رہی

تھی۔ اسے اس بات پر فخر تھا کہ وہ سینکڑوں قومیتوں کی خدمت کر رہا ہے۔ بات رتے وقت

اس کی آنکھیں چمک چمک اٹھتی تھیں اور مجھے اعتراف ہے کہ اس نے مجھے ایسی باتیں بتائیں

جن کا اس سے پہلے مجھے مطلق علم نہ تھا۔ اس نے میرا نقطہ نظر ہی بدل دیا۔

جب میں رخصت ہوا تو وہ دروازے تک مجھے چھوڑنے آیا۔ اپنا بازو میرے کندھے

پر رکھا۔ بحث میں میری کامیابی کی دعا کی اور مجھ سے درخواست کی کہ میں واپسی پر اسے بتا

کر جاؤں کہ میں کہاں تک کامیاب رہا۔ اس کے آخری الفاظ جو اس نے مجھ سے کہے۔ یہ

تھے۔ ”آپ موسم بہار میں مجھ سے ملئے۔ میں آپ کو کوئلے کی خریداری کا آرڈر دوں گا۔“

میرے لئے یہ واقعہ معجزے سے کم نہ تھا۔ وہ میری درخواست کے بغیر ہی میرا خریدار

بن رہا تھا۔ محض دو گھنٹے کے عرصے میں اس کے مسائل میں دلچسپی کا اظہار کرنے پر مجھے اتنی

بڑی کامیابی ہوئی تھی کہ اگر میں دس سال تک بھی اسے مجھ میں دلچسپی لینے کی ترغیب دلاتا رہتا

اور کوئلے کا خریدار بنانے کی کوشش کرتا رہتا تو اتنی شاندار کامیابی حاصل نہ کر سکتا۔“

مسٹر نائل نے یہ حقیقت تو اب پائی تھی۔ حالانکہ حضرت یسوع مسیح کی پیدائش سے سو سال پہلے ایک رومی شاعر پیلئوس سائرس کہہ چکا ہے۔

”ہم انہی لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو ہمیں پسند کریں۔“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے دلوں میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو اس کا پہلا اصول یہ ہے۔  
دوسرے لوگوں میں سچے دل سے دلچسپی لیجئے۔

## اثر انگیزی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں نیویارک کی ایک دعوت عشاءِ یہ میں شامل ہونے کا اتفاق ہوا۔ ایک خاتون جنہیں وراثت کا کافی سرمایہ ملا تھا۔ ہر کسی پر خوشگوار اثر ڈالنے کے لئے بیتاب نظر آتی تھی۔ انہوں نے اپنے لباس، جواہرات اور موتیوں پر خوب دل کھول کر خرچ کیا تھا۔ لیکن انہوں نے اپنے چہرے کی مطلق خبر نہ لی تھی۔ اس سے خود غرضی اور تلخی مترشح تھی۔ یہ بات ہر کوئی جانتا ہے۔ لیکن انہیں اس بات کی خبر ہی نہ تھی کہ عورت کے چہرے کا تاثر اس کی پوشاک سے کہیں زیادہ اہم ہوتا ہے (آپ کی بیگم کسی دن گرم کوٹ خریدنا چاہیں تو اس موقع کے لئے اس جملے کو ذہن نشین رکھئے)

چارلس شواب نے مجھے بتایا کہ اس کی مسکراہٹ دل لاکھ ڈالروں سے بھی زیادہ قیمتی ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں۔ کیونکہ اس کی شخصیت اس کی دلکشی، لوگوں کے دل میں گھر کرنے کی صلاحیت ہی اس کی غیر معمولی کامیابی کے اسباب تھے اور اس کی شخصیت میں سب سے زیادہ دل خوش کن عنصر اس کی دل موہ لینے والی مسکراہٹ تھی۔

ایک شام میں مشہور شخصیت مورلیس شوایر سے ملا اور سچی بات ہے کہ مجھے اس سے مل کر بہت مایوسی ہوئی۔ وہ بہت افسردہ، کم گو اور خشک سا شخص تھا۔ جو تصور میں نے اس کے متعلق باندھ رکھا تھا۔ وہ اس سے بالکل مختلف نظر آیا۔ لیکن جب وہ ہنسا تو ایسا لگا کہ گھٹائیں چھٹ گئی ہیں اور چمکتا ہوا سورج نکل آیا ہے۔ اگر قدرت نے اسے یہ دلکش مسکراہٹ عطا نہ کی ہوتی تو وہ اب تک اپنے والد اور بھائیوں کی طرح پیرس کے کسی گوشے میں الماریاں بنا رہا ہوتا۔

الفاظ کے مقابلے میں اعمال کہیں زیادہ آواز رکھتے ہیں۔ لیکن مسکراہٹ کہتی ہے۔  
 ”میں آپ کو پسند کرتی ہوں۔ آپ میرے لئے باعث مسرت ہیں۔ مجھے آپ سے مل کر خوشی  
 ہوئی۔“

یہی وجہ ہے کہ کتے فوراً ہماری توجہ مبذول کرا لیتے ہیں۔ وہ ہمیں دیکھ کر اتنے خوش  
 ہوتے ہیں کہ پھولے نہیں سماتے۔ قدرتا ہم بھی انہیں دیکھ کر خوشی محسوس کرتے ہیں۔  
 اگر آپ اوپر سے دل سے یونہی دانت نکالتے ہیں تو یاد رکھئے کہ اس سے کوئی دھوکا  
 نہیں کھائے گا۔ یہ ایک مصنوعی حرکت ہے اور اسے کوئی بھی پسند نہیں کرتا۔ میں اصلی  
 مسکراہٹ دلوں کو گرمادینے والی مسکراہٹ اور ایسی مسکراہٹ کی بات کر رہا ہوں جو دل کی  
 گہرائیوں سے اٹھتی ہے اور ہر کسی کے دل سے اپنا خراج وصول کرتی ہے۔

نیویارک کے ایک بہت بڑے کارخانے کے ایک بہت بڑے ذمہ دار آدمی کارخانے  
 میں ملازمین بھرتی کرنے کے منصب پر فائز تھے۔ انہوں نے ایک مرتبہ مجھ سے کہا۔ ”میں  
 ایک سنجیدہ چہرے والے فلسفہ کے عالم کے مقابلے میں اس سیلز گرل کو ترجیح دوں گا۔ جس نے  
 خواہ ابھی سکول کی تعلیم بھی ختم نہ کی ہو۔ لیکن جس کے چہرے پر دلکش مسکراہٹ کھیل رہی ہو۔“  
 امریکہ کی ایک بہت بڑی ریڈیو کمپنی کے ڈائریکٹروں کے بورڈ کے صدر نے ایک مرتبہ  
 مجھے بتایا کہ اس کے مشاہدے کے مطابق آدمی اس کام میں زیادہ کامیاب ہوتا ہے۔ جس  
 کے بارے میں اسے یہ احساس ہو کہ وہ اسے تفریحاً سرانجام دے رہا ہے۔ یہ صنعتی رہنما اس  
 قدیم مقولے پر کوئی زیادہ ایمان نہیں رکھتا کہ سخت محنت ہی واحد ایسی کنجی ہے۔ جو ہماری  
 آرزوؤں کے دروازے ہم پر کھول دے گی۔ اس نے کہا۔ ”میں ایسے بہت سے افراد سے  
 واقف ہوں جو صرف اس لئے کامیاب ہوئے کہ وہ کام کے دوران میں ہر وقت ہشاش  
 بشاش رہتے تھے۔ اسی کام پر میں نے ایسے لوگ بھی دیکھے ہیں جو یہی کام کرتے ہوئے ہر

وقت مغموم سے رہتے تھے۔ انہیں اس کام میں کوئی مسرت محسوس نہ ہوتی تھی۔ یہ لوگ ناکام ہوئے۔“

اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ سے مل کر خوش ہوں تو آپ بھی ان سے مل کر خوشی کا اظہار کریں۔

میں نے ہزاروں تجارت پیشہ افراد سے کہا کہ وہ ایک ہفتے تک سارا دن مسکراتے رہیں اور اس کے بعد آ کر میری جماعت کے سامنے اپنے تجربے بیان کریں۔ اس کا کیا نتیجہ ہوا۔ آئیے ہم دیکھیں۔

نیویارک کلب اسپینچ کے ایک ممبر ولیم بی اسٹین ہارڈٹ کا خط ملاحظہ فرمائیے۔ یہ تجربہ صرف اسی کا نہیں بلکہ دوسرے سینکڑوں لوگوں کو بھی ایسے ہی خوشگوار تجربے ہوئے۔ وہ لکھتے ہیں:

”میری شادی کو اٹھارہ سال سے اوپر ہوتے ہیں۔ اس عرصے میں شاید ہی کبھی میں اپنی بیوی کو دیکھ کر مسکرایا۔ صبح بیدار ہونے سے لے کر کام پر جانے کے وقت تک میں نے شاید ہی اس سے کبھی کوئی بات کی ہو۔ ہمارے شہر میں مجھ سا خاموش طبع آدمی شاید کوئی نہ تھا۔“

”آپ نے مجھے تاکید کی تھی کہ میں ہنس مکھ بننے کی کوشش کروں اور پھر اپنے اس عمل کے نتائج سے آگاہ کروں۔ چنانچہ میں نے نطے کیا کہ مجھے یہ تجربہ آپ کے کہنے کے مطابق کم از کم ایک ہفتے تک تو ضرور کرنا چاہئے۔ اس لئے اگلے دن جب میں اپنا چہرہ آئینے میں دیکھ رہا تھا اور اپنے بالوں میں کنگھی کر رہا تھا تو میں نے اپنے کم گو سنجیدہ عکس سے کہا۔“

”میاں! آج تمہیں اپنی ننھی سی بیوی کے چہرے سے اس کی تلخی کو دھونا ہے۔ آج سے تم ہنس مکھ بن رہے ہو اور یہ کام ابھی سے شروع کر رہے ہو۔ چنانچہ جب میں ناشتے کے لئے بیٹھا تو میں نے اپنی بیوی کو مسکرا کر سلام کیا۔“

”آپ نے مجھے تنبیہ کی تھی کہ وہ شاید پہلی بار اس تبدیلی پر حیران رہ جائے۔ لیکن آپ کا اندازہ میری بیوی کے سلسلے میں صحیح نہیں تھا۔ وہ کھوسی گئی۔ اسے عجیب خوشگوار صدمہ پہنچا۔ میں نے اس سے کہا کہ وہ کوئی بناوٹ نہیں۔ مستقبل میں بھی وہ مجھ سے اسی زندہ دلی کی توقع رکھے۔ اور آج دو مہینے ہونے کو آئے ہیں اپنی اس عادت پر باقاعدہ قائم ہوں۔“

”ان دو مہینوں میں ہمارے گھر میں جتنی چہل پہل اور مسرت و شادمانی رہی ہے۔ اتنی پچھلے پورے سال میں بھی محسوس نہیں ہوئی تھی۔“

”اب جب میں اپنے دفتر جاتا ہوں تو میں لفٹ پر کام کرنے والے لڑکے کو مسکرا کر سلام کرتا ہوں۔ دروازے پر بیٹھے ہوئے چہرہ اسی کی ہنس کر مزاج پرسی کرتا ہوں۔ جب میں خزانچی سے ریزگاری مانگتا ہوں تو مسکرا کر جب میں اچھینچ کلب میں جاتا ہوں تو میں ان لوگوں سے بھی ہنس ہنس کر بات کرتا ہوں۔ جنہوں نے مجھے اب تک کبھی مسکراتا نہیں دیکھا تھا۔“

”میں نے بہت جلد محسوس کر لیا کہ جو اب ہر شخص مسکراتا ہے۔ جو لوگ اپنی شکایات اور اپنی تکالیف لے کر میرے پاس آتے ہیں۔ میں ان سے خوش خلقی سے ملتا ہوں۔ میں ان کی بات سننے کے دوران میں مسکراتا رہتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ ان کی شکایات جہت آسانی سے رفع ہو جاتی ہیں۔ میں محسوس کرتا ہوں کہ میری مسکراہٹوں کی بدولت میری جیبیں روپوں سے بھری رہتی ہیں۔“

”میں ایک اور دلال کے یہاں کام کرتا ہوں۔ اس کا ایک کلرک بڑا پیارا سا لڑکا ہے۔ میں اپنے بدلے ہوئے نئے روپے پر اتنا نازاں تھا کہ میں نے چند دن ہوئے اسے انسانی تعلقات کا یہ نیا فلسفہ بتایا۔ اس نے کہا کہ جب وہ پہلی بار میرے ساتھ حساب کتاب کرنے آیا تھا تو اس نے محسوس کیا تھا کہ میں بہت کم گوا اور خشک انسان ہوں۔ اور ابھی ابھی میرے

بارے میں اس نے اپنا خیال بدل ڈالا ہے۔ اس نے کہا کہ جب میں مسکراتا ہوں تو سچ بچ کا انسان لگتا ہوں۔“

”میں نے اپنی تنقید اور نکتہ چینی کی عادت بھی ختم کر دی ہے۔ اب میں عیب جوئی کے بجائے لوگوں کی تعریف و تحسین کرتا ہوں۔ میں نے اپنی ضرورتوں کا ذکر چھوڑ دیا ہے۔ اب میں دوسروں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرتا ہوں اور ان تبدیلیوں نے میری زندگی میں ایک قسم کا انقلاب پیدا کر دیا ہے۔ اب میں بالکل مختلف آدمی ہوں۔ ایک شاد ماں امیر دوستی اور مسرت کی دولت سے مالا مال۔ اور یہی چیزیں ہیں۔ جن کی زندگی میں قدر و قیمت سمجھنی چاہئے۔“

یاد رکھئے۔ یہ خط گھنے زمانہ ساز اور تبادلہ زر کے ماہر نے لکھا ہے جو نیویارک کلب ایکسچینج میں کمپنیوں کے حصوں کی خرید و فروخت پر گذر اوقات کرتا ہے۔ اور یہ کام اتنا مشکل ہے کہ سو میں سے نانوے آدمی اس میں ناکام رہتے ہیں۔

آپ مسکرا نہیں سکتے تو کیا کر سکتے ہیں؟

دیکھیے، ایک کام کیجئے کہ اپنے آپ کو مسکرانے پر مجبور کیجئے۔ آپ محسوس کیجئے کہ آپ پہلے ہی سے خوش ہیں۔ اس طرح آپ سچ بچ خوش و خرم ہو جائیں گے۔ علم نفسیات کے بہت بڑے استاد ولیم جمیز فرماتے ہیں۔

”محسوس ایسا ہوتا ہے کہ ہمارا فعل ہمارے احساس کی پیروی کرتا ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ فعل اور احساس ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔ اگر ہم اپنے فعل میں اصلاح کر لیں۔ کیونکہ یہ قوت ارادی کے زیادہ ماتحت ہے تو ہم بالواسطہ اپنے احساس کو بدل سکتے ہیں۔“

چنانچہ جب ہم سے خوشی چھن جائے تو اسے حاصل کرنے کا واحد طریقہ یہی ہے کہ ہم خوش و خرم ہو بیٹھیں اور اس طرح سے عمل کریں اور اس طرح گفتگو کریں۔ گویا ہم تو بہت

زیادہ خوش و خرم ہیں۔“

دنیا میں ہر شخص مسرت کا متلاشی ہے اور اسے حاصل کرنے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ ہے اپنے خیالات پر قابو پانا۔ خوشی خارجی حالات پر ہرگز مبنی نہیں۔ یہ تو آپ کے احساسات کا معاملہ ہے۔

آپ کی خوشی یا ناخوشی کا انحصار اس بات پر نہیں کہ آپ کے پاس کیا کچھ ہے یا آپ کون ہیں یا آپ کہاں ہیں؟ یا آپ کیا کر رہے ہیں؟ بلکہ اس بات پر ہے کہ آپ کیا سوچ رہے ہیں؟ مثال کے طور پر اگر دو آدمی ایک مقام پر ہوں۔ ان کا کام بھی ایک ہو۔ دونوں کے پاس برابر کا سرمایہ ہو اور دونوں کی عزت اور وقار بھی برابر ہو۔ پھر بھی ان میں سے ایک غمگین اور ایک شاد ماں ہو سکتا ہے۔ کیوں؟ صرف اپنے الگ الگ ذہنی رجحان کے سبب۔ میں نے چین کے قلیوں میں جو سات سینٹ یومیہ کی اجرت پر چین کی چلچلاتی دھوپ میں لہو پسینہ ایک کرتے ہیں۔ اتنے ہی ہشاش بشاش چہرے دیکھے ہیں جتنے کہ پارک ایوی نیو کی خوشحال ترین آبادی ہیں۔

شیکسپیر کا قول ہے۔ ”کوئی چیز بذاتِ اچھی یا بری نہیں ہوتی۔ صرف ہماری سوچ اسے اچھا یا برا بنا دیتی ہے۔“

ایک مرتبہ لنکن نے کہا تھا۔ ”اکثر لوگ اتنے ہی خوش ہوتے ہیں جس حد تک ان کا خوش ہونے کا ارادہ ہوتا ہے۔“

اس نے سچ کہا تھا۔ ”میں نے حال ہی میں اس حقیقت کی ایک روشن مثال دیکھی ہے۔ میں نیویارک میں لانگ آئی لینڈ کے اسٹیشن کی سیڑھیاں چڑھ رہا تھا کہ میں نے اپنے سامنے تیس چالیس اپاہج لڑکے دیکھے جو اپنی چھڑیوں اور بیساکھیوں کے سہارے سیڑھیاں چڑھ رہے تھے۔ ایک لڑکے کو اٹھا کر اوپر لے جایا جانا تھا۔ میں ان لڑکوں کے قہقہوں اور زندہ دلی پر



حیران رہ گیا۔ میں نے اپنی اس حیرت کا ذکر ان لڑکوں کے ایک نگران سے کیا۔ اس نے کہا۔ ”ہاں ہاں۔ جب پہلے پہل کسی لڑکے کو یہ پتہ چلتا ہے کہ وہ زندگی بھر کے لئے اپنا جین بن رہا ہے تو وہ بہت مغموم ہوتا ہے۔ جب وہ اس ابتدائی صدمے سے گذر چکتا ہے تو وہ اپنے آپ کو اپنی قسمت کے حوالے کر دیتا ہے اور اس طرح وہ تندرست لڑکوں سے بھی زیادہ خوش و خرم رہنے لگتا ہے۔“

میرے جی میں آئی کہ ان لڑکوں کو ہیٹ اٹھا کر سلام کروں۔ انہوں نے مجھے ایک ایسا سبق سکھایا کہ میں اسے زندگی بھر فراموش نہیں کر سکتا۔

جن دنوں میری پکفورڈ اپنے شوہر ڈگلس فیربنکس سے طلاق لینے کی تیاری کر رہی تھی۔ مجھے ایک شام اس کے یہاں گزارنے کا اتفاق ہوا۔ دنیا شاید اس وقت یہ خیال کرتی ہوگی کہ یہ عورت بہت بد نصیب اور مغموم ہوگی۔ لیکن میں نے اسے بہت زیادہ خوش مزاج اور خوش نصیب عورت پایا۔ اس کے انگ انگ سے مسرت ٹپکتی تھی۔ اس کا راز؟ اس نے یہ راز اپنی ایک چھوٹی سی کتاب میں بیان کیا ہے۔ اس کتاب کو پڑھ کر آپ کو خوشی ہوگی۔ اپنی پبلک لائبریری میں جا کر میری پکفورڈ کی کتاب ”خدا کو کیوں نہ آزمائیں“ کا مطالبہ کیجئے۔

فرینکلن پیٹنگر جو پہلے سینٹ لوئس کے راہب خانے میں ایک معمولی ملازم تھا اور جو آج امریکہ میں نیے کا بہت بڑا ماہر ہے۔ اس نے مجھے بتایا کہ آج سے کئی سال پہلے اس نے یہ بات اچھی طرح جان لی تھی کہ ہنس مکھ انسان کو ہر کہیں خوش آمدید کہا جاتا ہے۔ اس لئے کسی بھی شخص کے دفتر میں داخل ہونے سے پہلے وہ ایک لمحہ رکتا ہے اور بہت سی باتیں سوچتا ہے۔ جن کے بارے میں اسے اس آدمی کا شکر گزار ہونا چاہئے۔ وہ اپنے چہرے پر سچی مسکراہٹ پیدا کرتا ہے اور مسکراتا ہوا کمرے میں داخل ہو جاتا ہے۔

بیمہ فروشی میں اس کی شاندار کامیابی کا انحصار محض اسی سادہ سی بات پر ہے۔

البرٹ ہیو بارڈ کی یہ جوگیوں والی چھوٹی سی نصیحت یاد رکھئے۔ لیکن یہ نہ بھولنے کے لئے کہ جب تک آپ اس پر عمل نہیں کرتے، کوئی فائدہ نہ ہوگا۔

”جب کبھی آپ گھر سے باہر نکلیں۔ ٹھوڑی ذرا اندر کی طرف کھینچ لیں اور سر کی چھوٹی کو اونچا کر لیں۔ خوب سینہ بھر کر سانس لیں۔ سوزج کی کرنوں کو پی جائیں۔ اپنے دوستوں کی مسکرا کر مزاج پر سی کیجئے اور ہر مصافحے میں اپنی روح کی حرارت بھر دیجئے۔ یہ فکر نہ کیجئے کہ لوگ آپ کو غلط سمجھیں گے اور اپنے دشمنوں کا خیال ایک منٹ کے لئے بھی اپنے ذہن میں نہ لائیں۔ جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں۔ اسے اپنے ذہن میں اچھی طرح واضح کر لیں کہ اس وقت آپ سیدھے اپنی منزل مقصود پر جا کر دم لیں گے۔ اپنے ذہن میں وہ تمام عظیم اور شاندار کارنامے رکھئے۔ جنہیں آپ سرانجام دینا چاہتے ہیں۔ تب امتداد وقت کے ساتھ آپ اپنے آپ کو غیر شعوری طور پر ان تمام مواقع سے فائدہ اٹھاتے دیکھیں گے۔ جن سے آپ کے مقصد کی تکمیل ہوگی۔ بالکل ویسے ہی جیسے کہ مونگے کا کیڑا طوفان میں سے صرف ہر اس چیز کو پکڑ لیتا ہے۔ جس کی اسے اپنی نشوونما کے لئے ضرورت ہوتی ہے۔ آپ ہر وقت اپنے تصور میں رکھئے کہ آپ اس پائے کے قابل، مخلص اور مفید شخص بننا چاہتے ہیں۔ یہ خیال ساعت بہ ساعت آپ کو اسی قسم کی شخصیت میں ڈھالتا جائے گا۔ خیال سے پہل ہوتی ہے۔ اپنے اندر صحیح قسم کا ذہنی رجحان، حوصلہ، کشادہ دلی اور خوش باشی کا مادہ پیدا کیجئے۔ صحیح سوچ ہی تخلیق ہے۔ سب چیزیں چاہنے ہی سے ملتی ہیں اور ہر سچی دعا قبول ہوتی ہے۔ ہم اسی جیسے بن جاتے ہیں جو ہمارے من میں بسا ہوا ہو۔ اپنی ٹھوڑی نیچی اور سر کی چوٹی کو اونچا رکھئے۔ ہم چھوٹے چھوٹے دیوتا ہیں۔“

قدیم چینی بہت عقلمند لوگ تھے۔ دنیا داری کے معاملے میں وہ بہت ہی سمجھ دار تھے۔ ان کی ایک کہاوٹ ہے۔ جسے جلی حروف میں لکھ کر مجھے اور آپ کو اپنی اپنی ٹوپوں پر چسپاں کر لینا

چاہئے۔ وہ کہاوت یہ ہے ”جو آدمی ہنس مکھ نہ ہو۔ اسے دکان نہیں کھولنی چاہئے۔“  
 دکان کی بات سے یاد آیا کہ فرینک اردن فلچر نے ایک مرتبہ آپہنیم کولینس اینڈ کوکا اشتہار  
 دیتے وقت ہمیں اس گھریلو فلسفے سے آگاہ کیا تھا۔ تہوار کے موقعے پر مسکراہٹ کی قدر و قیمت۔  
 --- اس پر کچھ خرچ نہیں آتا۔

--- یہ حاصل کرنے والوں کو مالا مال کرتی ہے اور دینے والے سے کچھ نہیں مانگتی۔  
 --- یہ ایک جھلک ہوتی ہے۔ لیکن اس کی یاد بعض اوقات ابدی ہوتی ہے۔  
 --- اس کے بغیر کوئی شخص امیر نہیں۔ جس کے پاس یہ نہیں اس جیسا غریب کوئی نہیں  
 --- یہ گھر میں مسرت و شادمانی لاتی ہے۔ کاروبار میں اعتماد پیدا کرتی ہے اور یہ  
 دوستوں کی پہچان ہے۔

--- یہ تھکنے ماندے کے لئے آرام بے دل کے لئے دل کی روشنی، مایوس کے لئے  
 سورج کی کرن اور مصیبت کے لئے بہترین قدرتی تریاق ہے۔  
 --- ہاں یہ خریدی، مانگی یا جرائی نہیں جاسکتی۔ کیونکہ یہ ایک ایسی چیز ہے جو اس وقت  
 تک کسی کو فائدہ نہیں دیتی جب تک اسے اپنے دل سے پیدا نہ کیا جائے۔  
 --- اگر تہوار کی خرید و فروخت کی گہما گہمی اور بھیڑ بھڑ کے میں کوئی دوکاندار آپ سے  
 مجبوراً ہنس کر پیش نہ آسکے۔ تو کیا آپ اسے اپنی ہنسی عنایت کریں گے؟  
 --- مسکراہٹ کی ضرورت اسے سب سے زیادہ ہوتی ہے جس کے پاس دوسروں کو  
 دینے کے لئے یہ نہ ہو۔

--- اس لئے اگر آپ لوگوں کے دلوں میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو اس کا دوسرا اصول

یہ ہے۔

مسکرائیے!

## اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے گا

۱۸۹۸ء کی بات ہے۔ نیویارک کے محلہ راک لینڈ میں ایک سخت المناک واقعہ ہوا۔ ایک بچہ مر گیا تھا اور اس روز تمام ہمسائے کفن و فن کی تیاری کر رہے تھے۔ جم فارلے باہر اپنے اصطلبل میں گھوڑا باندھنے گئے۔ زمین برف سے ڈھکی ہوئی تھی۔ ہوا تیز اور سرد تھی۔ گھوڑے پر کئی دن سے کوئی سوار نہیں ہوا تھا۔ اس کے جسم کو ورزش کی ضرورت محسوس ہو رہی تھی۔ جب اسے پانی کے ٹب کے قریب کیا گیا تو اس نے کد کڑے لگانے شروع کر دیئے اور اپنی پچھلی دونوں ٹانگیں ہوا میں معلق کر دیں اور اس طرح جم فارلے کو مار گرایا۔ نیویارک کی اس چھوٹی سی گلی میں اس روز دو موتیں واقع ہو گئیں۔ جم فارلے نے اپنے پیچھے ایک بیوہ تین لڑکے اور چند سو روپے چھوڑے تھے۔

اس کا سب سے بڑا لڑکا دس برس کا تھا۔ اسے اینٹوں کے ایک بھٹے پر کام کرنا پڑا۔ بے چارہ قسمت کا مارا ریت اور مٹی اٹھا اٹھا کر سانچوں میں بھرتا اور اینٹوں کو الٹ پلٹ کر دھوپ میں خشک کرتا۔ اس لڑکے کو زیادہ تعلیم حاصل کرنے کا موقع ہی نہیں ملا تھا۔ لیکن آئرش نسل سے ہونے کے سبب اس میں لوگوں کی ہمدردیاں حاصل کرنے کی قابلیت تھی۔ وہ سیاست میں کود پڑا۔ رفتہ رفتہ اس میں لوگوں کے نام یاد رکھنے کی حیرت انگیز قابلیت پیدا ہو گئی۔ اس نے کبھی اسکول کا منہ تک نہ دیکھا تھا لیکن جب وہ ساٹھ سال کی عمر کو پہنچا تو چار کالجوں نے اسے اعزازی ڈگریاں دیں وہ ڈیموکریٹک نیشنل کمیٹی کا صدر اور امریکہ کا پوسٹ ماسٹر جنرل بن گیا۔

میں نے ایک دفعہ فارلے سے ملاقات کے دوران میں اس کی کامیابی کا راز پوچھا۔  
اس نے جھٹ سے کہا۔ ”سخت محنت۔“

میں نے کہا۔ ”کیوں مذاق کرتے ہیں۔ اصل بات بتائیے۔“  
اس نے الٹا مجھ سے سوال کر دیا۔ ”تو آپ کے خیال میں میری کامیابی کا کیا راز ہو سکتا  
ہے؟“

میں نے جواب دیا۔ ”آپ کم از کم دس ہزار اشخاص کو ان کے اصل نام سے پکار سکتے ہیں“  
اس نے کہا۔ ”نہیں آپ تھوڑی سی غلطی کر رہے ہیں۔ میں پچاس ہزار انسانوں کو ان  
کے اصل نام سے پکار سکتا ہوں۔“

یہ کوئی مبالغہ نہیں۔ روز ویلٹ کے صدر بننے میں فارلے کی اس صلاحیت نے بہت مدد  
دی تھی۔ جب جم فارلے مصنوعی کھاد کے ایجنٹ کی حیثیت سے کام کیا کرتا تھا اور جب وہ  
اپنے محلے میں بلدیہ کا کلرک تھا ان ایام میں اس نے لوگوں کے نام یاد رکھنے کا طریقہ ایجاد کیا  
شروع میں یہ کام بہت آسان تھا۔ جب وہ کسی شخص سے ملتا تو اس کا پورا نام دریافت  
کرتا۔ اس کے خاندان اس کے کاروبار اور اس کے سیاسی نظریے کے متعلق واقفیت حاصل  
کرتا۔ ان تمام باتوں کو وہ ذہن میں رکھتا۔ دوسری مرتبہ جب وہ اس شخص سے ملتا خواہ پہلی  
اور دوسری ملاقات میں پورے ایک سال کا وقفہ ہو۔ وہ جھٹ سے اس کے کاندھے پر ہاتھ  
رکھتا۔ اس کے بیوی بچوں اور اس کے مویشیوں تک کا حال پوچھتا۔ پھر اس میں حیرانی کی کیا  
بات ہے کہ لوگ اس کے مداح ہو گئے۔

پریزیڈنٹ روز ویلٹ کی انتخابی مہم شروع ہونے سے کافی عرصہ پہلے فارلے نے  
روزانہ مغربی اور شمال مغربی ریاستوں کے ہزاروں لوگوں کے نام خط لکھے پھر وہ سفر پر نکل  
کھڑا ہوا اور ریل موٹر گھوڑا گاڑی کے ذریعے اس نے ایس دنوں میں بیس ریاستوں کا

دورہ کیا اور بارہ ہزار میل طے کئے۔ وہ جس شہر میں جاتا اپنے شناسا لوگوں سے دوپہر کے کھانے پر ڈنر یا ناشتے پر ملتا اور ان سے کھل کر گفتگو کرتا۔ اس کے بعد وہ انہی قدموں اگلے شہر کے لئے روانہ ہو جاتا۔

وہ سفر سے واپس آیا تو اس نے ہر شہر کے ایک ایک واقف کو خط لکھا اور پوچھا کہ جتنے لوگوں سے اسے واقف نے مزید گفتگو کی ہے۔ وہ ان کے ناموں کی فہرست بھیجے۔ یہ فہرستیں آئیں تو لاکھوں آدمیوں کے ناموں پر مشتمل ایک بڑی فہرست تیار ہو گئی۔ فارلے نے ان میں سے ایک ایک آدمی کے نام ذاتی خط لکھے۔ ہر خط ”پیارے“ کے لفظ سے شروع ہوتا تھا اور ”تمہارا“ کے لفظ پر ختم ہوتا تھا۔

فارلے نے اپنی زندگی کے ابتدائی ایام ہی میں اس حقیقت کو پایا تھا کہ ہر آدمی دنیا بھر کے دوسرے آدمیوں کے ناموں کے مقابلے میں اپنے نام سے زیادہ انس رکھتا ہے۔۔۔ کسی آدمی کا نام یاد رکھئے اور احترام سے بلائیے۔ یہی آپ کا پر خلوص اور موثر خوش آمدید ہے۔ آپ اگر اس کے نام کو بھول جائیں یا غلط لکھیں یا بولیں تو سمجھئے کہ آپ نے اپنے آپ کو بہت بڑا نقصان پہنچایا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ میں نے خطاب عامہ کے موضوع پر پیرس میں ایک لکچر دیا۔ میں نے شہر میں بسنے والے تمام امریکیوں کے نام بے شمار خطوط لکھے۔ ٹائپسٹ فرانسسیسی تھے۔ انگریزی کے اتنے ماہر نہ تھے۔ قدرتا انہوں نے ناموں کے ہجوں میں بہت غلطیاں کیں۔ پیرس میں ایک امریکی بنک کے منیجر نے میرے نام ایک غصے اور حقارت سے بھرپور خط لکھا کہ اس کا نام غلط تحریر ہوا ہے۔

لیکن اینڈریو کارنیگی کی کامیابی کا راز کیا تھا؟

اس کو فولاد سازی کا بادشاہ کہتے ہیں۔ لیکن اس کا مبلغ علم یہ تھا کہ اسے فولاد سازی کے متعلق معمولی سی بھی واقفیت نہ تھی۔ اس کے ماتحت سینکڑوں ایسے کاریگر کام کر رہے تھے جو

اس سے کہیں زیادہ صنعت کے ماہر تھے۔ لیکن اینڈریو کارنیگی کو لوگوں سے میل جول کا طریقہ آتا تھا۔ صرف اسی وجہ سے وہ اتنا بڑا سرمایہ دار بن گیا۔ بچپن ہی سے اس میں تنظیم و قیادت کی صنعت جھلکتی تھی۔ وہ دس سال ہی کا تھا کہ اس نے اس راز کو پالیا تھا کہ لوگ اپنے ناموں کو بے پناہ اہمیت دیتے ہیں۔ وہ اس دریافت کو لوگوں کا تعاون حاصل کرنے کے لئے اپنے استعمال میں لایا۔ وضاحت کے لئے ایک مثال لیجئے۔ وہ اسکاٹ لینڈ میں بچپن کے دن گزار رہا تھا کہ اس نے ایک دن ایک خرگوشی پکڑی۔ جلد ہی اس کا گھر ننھے ننھے خرگوشوں سے بھر گیا۔ لیکن انہیں کھلانے کے لئے اس کے پاس کچھ نہ تھا۔ اچانک اس کے ذہن میں ایک عجیب خیال پیدا ہوا۔ اس نے گلی کے لڑکوں کو اکٹھا کر لیا اور کہا دیکھو اگر تم ان خرگوشوں کے لئے باہر سے گھاس اور پتے توڑ کر لا دو گے تو میں ان کے نام تمہارے ناموں پر رکھ دوں گا۔ یہ ترکیب جادو اثر ثابت ہوئی اور کارنیگی نے اس تجربے کو کبھی فراموش نہیں کیا۔

اس نے اس فلسفے کو تجارتی کاروبار میں استعمال کر کے کروڑوں روپے کمائے۔ مثال کے طور پر وہ پنسلوانیا ریل روڈ کمپنی کے ہاتھ اپنے کارخانے کی بنی ہوئی فولادی پٹریاں بیچنا چاہتا تھا۔ اس وقت اس کمپنی کا صدر ہے۔ اڈگر تھا مسن تھا۔ اینڈریو کارنیگی نے ٹیس برگ میں فولاد کا ایک بہت بڑا کارخانہ تعمیر کرایا اور اس کا نام ”اڈگر تھا مس اسٹیل ورکس“ رکھ دیا۔ یہ پہلی بہت آسان ہے۔ جب اس کمپنی کو ریل کی پٹریوں کی ضرورت پڑی تو اڈگر تھا مسن نے کہاں سے خریدیں؟

جب کارنیگی اور جارج پل مین ریل کے ڈبوں کے کاروبار میں ایک دوسرے پر سبقت لے جانے کی کوشش کر رہے تھے تو فولاد کے بادشاہ کو پھر خرگوش والا سبق یاد آیا۔ اینڈریو کارنیگی کی کمپنی ”سنٹرل ٹرانسپورٹ کمپنی“ پل مین کی کمپنی سے ٹکر لے رہی تھی۔ دونوں اس کوشش میں تھے کہ پیسفک ریلوے کے لئے ڈبوں کی ساخت کا کام حاصل

کر لیں۔ وہ ایک دوسرے کو چڑا رہے تھے قیمتیں گھٹا رہے تھے اور منافع سے بے پروا ہو گئے تھے۔ دونوں نیویارک میں بورڈ کے ڈائریکٹروں سے ملنے گئے۔ ایک شام دونوں سینٹ نکولس ہوٹل میں ملے۔ کارنیگی نے کہا۔ ”تسلیم مسٹر پل مین۔ کیا آپ کے خیال میں ہم دونوں اپنے آپ کو بیوقوف نہیں بنا رہے؟“

پل مین نے کہا۔ ”کیا مطلب؟“

کارنیگی نے جھٹ اپنے من کی بات کہہ دی کہ ہم دونوں کیوں نہ مل جل کر کاروبار کریں۔ اس نے بڑے شاندار الفاظ میں اس طرح کام کرنے کے فوائد بیان کئے اور ایک دوسرے کی مخالفت کرنے کے نقصانات گنوائے۔ پل مین غور سے سنتا گیا۔ لیکن وہ اپنے آپ کو پوری طرح آمادہ نہ کر سکا۔ بالآخر اس نے پوچھا۔ ”نئی کمپنی کا نام کیا رکھا جائے گا۔“ کارنیگی نے فوراً جواب دیا ”بلاشبہ اس کا نام تو آپ ہی کے نام پر رکھا جائے گا۔“

پل مین کا چہرہ تمٹما اٹھا۔ اس نے کہا۔ ”آئیے میرے کمرے میں چلیں اور اس پر بات چیت کریں۔“ اور یہ بات چیت صنعتی تاریخ کا سنگ میل ہے۔

اینڈریو کارنیگی کی یہی پالیسی یعنی اپنے دوستوں اور تاجر پیشہ دوستوں کے نام یاد رکھنا اور ان کا احترام کرنا اس کی روز افزوں ترقی اور شہرت کا بڑا راز تھا۔ وہ اس بات پر نازاں تھا کہ وہ اپنے اکثر مزدوروں کے نام جانتا ہے اور اسے فخر تھا کہ جب وہ اپنے فولاد سازی کے کارخانے کا خود انچارج تھا تو وہاں ایک بھی ہڑتال نہیں ہوئی تھی۔

پیڈریوسکی اپنے حبشی شوفر کو ہمیشہ ”مسٹر کوپر“ کہہ کر بلاتا اور اس طرح اس کے جذبہ خودی کو ابھارتا۔ پیڈریوسکی پندرہ مرتبہ امریکہ کے ایک ساحل سے دوسرے ساحل تک ہزاروں پر جوش شائقین کے سامنے ساز بجانے کے لئے گیا۔ ہر مرتبہ اس نے اپنی ذاتی کار میں سفر کیا اور وہی شوفر آدھی رات کے وقت اس کے فارغ ہونے پر اس کا کھانا تیار رکھتا تھا۔



پیڈریوسکی نے کبھی اپنے شو فر کو عام امریکی رواج کے مطابق ”جارج“ کہہ کر نہیں بلایا بلکہ وہ ہمیشہ اسے مسٹر کو پر کہہ کر بلاتا تھا اور مسٹر کو پر اس بات پر یقیناً اس کا احسان کرتا تھا۔

لوگ اپنے ناموں کے اس قدر دیوانے ہوتے ہیں کہ وہ اپنے ناموں کو بہر قیمت دوام بخشنے کی سعی کرتے ہیں۔ یہاں تک کہ جہاں دیدہ اور بوڑھا پی۔ ٹی برنوم بھی بہت مایوس تھا کہ اس کے نام کو زندہ رکھنے کے لئے اس کا کوئی فرزند نہ تھا۔ اس نے اپنے نواسے سی۔ ایچ شیلے کو ایک لاکھ روپے کا نذرانہ محض اس لئے پیش کیا کہ وہ اپنے آپ کو برنوم شیلے کہلوائے۔ آج سے دو سال پہلے رئیس آدمی ان مصنفین کو مالا مال کرتے تھے جو اپنی تصانیف کو ان کے نام سے معنون کرتے تھے۔ لائبریریاں اور عجائب گھر ان لوگوں کے تحفوں سے بھرے پڑے ہیں جو اس خیال کو برداشت نہیں کر سکتے کہ ان کے نام نسل انسانی کے پوٹا غوں سے اتر جائیں۔ نئے نیویارک پبلک لائبریری میں آسٹراوڈ لینوکس کے عطیہ ہیں۔ میسٹرو پولیٹن میوزیم، پنجمن آلٹمان اور جے پی مورگنی کے ناموں کو ان کے تحفوں کی بدولت ابدی زندگی بخش رہا ہے اور تقریباً ہر گرجے کی شیشے کی کھڑکیاں عطیہ دینے والے لوگوں کے ناموں سے مزین ہیں۔

بہت سے اصحاب ناموں کو محض اس لئے یاد نہیں رکھ سکتے کہ وہ ان ناموں پر توجہ دینے نہیں بار بار دہرانے اور انہیں اپنے ذہنوں پر نقش کرنے کے لئے وقت نہیں دیتے یا محنت نہیں کرتے۔ وہ اکثر یہ بہانہ کرتے ہیں کہ وہ بے حد مصروف ہیں۔

مجھے یقین ہے کہ وہ مرحوم صدر روز ویلٹ سے زیادہ مصروف نہیں ہیں۔ وہ ان مسٹریوں کے نام یاد کرنے کے لئے کبھی وقت نکالتا تھا۔ جن سے اسے ملنے کا شاذ و نادر ہی اتفاق ہوتا تھا۔

مثال کے طور پر کرائسلر کمپنی نے مسٹر روز ویلٹ کے لئے ایک خاص کار تیار کی۔

ڈبلیو۔ ایف۔ چیمبر لین اور ایک مستری اس کار کو وائٹ ہاؤس چھوڑنے گئے۔ میرے پاس اس وقت مسٹر چیمبر لین کا خط موجود ہے۔ جس میں اس نے اپنے ذاتی تجربے کو بیان کیا ہے۔ وہ لکھتا ہے۔ ”میں نے روز ویلٹ کو کار چلانا سکھائی۔ لیکن اس نے مجھے لوگوں کو قابو میں کرنے کا فن سکھایا۔“

وہ مزید لکھتا ہے۔ ”جب میں وائٹ ہاؤس میں داخل ہوا تو پریزیڈنٹ بے حد خوش و خرم تھا۔ اس نے مجھے میرا نام لے کر بلایا۔ مجھے آرام سے بٹھایا۔ خاص کر میں اس بات سے بہت خوش ہوا کہ میں جن چیزوں کے بارے میں اسے کچھ بتانا چاہتا تھا۔ ان میں وہ بہت دلچسپی لیتا اور میری باتوں کو بڑے غور سے سنتا تھا۔ کار کچھ اس طرح سے بنائی گئی تھی کہ اسے اندر بیٹے ہی بیٹے حرکت میں لایا جاسکتا تھا۔ بہت سے لوگ کار کو دیکھنے کے لئے اکٹھے ہو گئے تھے۔ اس نے ان سے مخاطب ہو کر کہا۔

”میرے خیال میں یہ کار ایک عجوبہ ہے۔ صرف اتنی تکلیف کیجئے کہ بٹن کو دبا دیجئے۔ بس یہ چل پڑتی ہے اور اسے بڑی سہولت سے چلایا جاسکتا ہے۔ میرے لئے یہ بڑی عجیب چیز ہے۔ میں نہیں سمجھ پاتا کہ یہ خود بخود کس طرح چل پڑتی ہے۔ کاش میرے پاس وقت ہوتا کہ میں اس کا ایک ایک پرزہ الگ الگ کر کے دیکھتا کہ یہ کیسے چلتی ہے۔“

”جب روز ویلٹ کے دوستوں اور ساتھیوں نے موٹر کے نئے انجن کی تعریف کی تو اس نے مجھ سے ان کے سامنے کہا۔ ”مسٹر چیمبر لین! مجھے احساس ہے کہ آپ نے اس کار کو تیار کرنے میں بہت وقت اور محنت صرف کی ہے۔ یہ کار بہت بڑی کامیابی ہے؟ اس نے کار کے ریڈی ایٹر کی تعریف کی۔ ڈرائیور کے سامنے والے شیشے اور ڈرائیور کے بیٹھنے کی سیٹ اور گھڑی کی تعریف کی۔ اس نے کار کی روشنی، گدوں، گدوں پر چڑھے ہوئے غلابوں، کار کے اندر بنے ہوئے سوٹ کیسوں، جن پر اس کا نام لکھا تھا، غرض کہ تمام چیزوں کو سراہا۔ اس نے

ہر اس چیز کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی۔ جس کی طرف میں نے اس کی توجہ مبذول کرائی۔ نہ صرف یہ بلکہ وہ کار کے ساز و سامان کی ایک ایک چیز کو مسز روز ویلٹ، مس پریگنس، شعبہ محنت کے سیکرٹری کی توجہ میں لایا۔ اس نے ایک حبشی قلی کی توجہ بھی یہ کہہ کر اس طرف مبذول کرائی۔ ”جارج! تمہیں ان سوٹ کیسوں کا خاص خیال رکھنا پڑے گا۔“

”جب میں اسے کار چلانی سکھا چکا تو روز ویلٹ نے مجھ سے مخاطب ہو کر کہا۔ ”مسٹر چیمبر لین فیڈرل ریزرو بورڈ میرا آدھ گھنٹے سے انتظار کر رہا ہے۔ میرا خیال ہے۔ اب مجھے چلنا چاہئے۔“

”میرے ساتھ ایک مستری بھی تھا۔ میں نے روز ویلٹ سے اس کی ملاقات کرائی۔ اس نے روز ویلٹ سے کوئی گفتگو نہ کی اور اس نے اس کا نام صرف ایک مرتبہ سنا۔ وہ ایک شرمیلا سانو جوان تھا۔ لہذا وہ دور دور رہا۔ لیکن ہم سے رخصت ہونے سے پہلے پریزیڈنٹ نے مستری کو اس کا اصل نام لے کر پکارا۔ اس سے مصافحہ کیا اور واشنگٹن آنے پر اس کا شکریہ ادا کیا۔ اس کے اظہار تشکر میں بناوٹ ہرگز نہ تھی۔ جو کچھ وہ کہتا تھا۔ خلوص سے بھرپور تھا۔“

”مجھے نیویارک آئے ہوئے چند ہی دن ہوئے تھے کہ پریزیڈنٹ کی ایک تصویر موصول ہوئی۔ اس تصویر کے نیچے تحریر امیری امداد کا شکریہ ادا کیا گیا تھا۔ چھوٹی چھوٹی باتوں کے لئے وہ کس طرح وقت نکال لیا کرتا تھا۔ یہ بات میرے لئے اب تک معمہ ہے۔“

فرینکلن روز ویلٹ تو جانتے تھے کہ لوگوں کی خوشنودی حاصل کرنے اور لوگوں کو عزت بخشنے کا سب سے آسان روشن اور اہم طریقہ ان کے نام یاد رکھنے کی صلاحیت ہے۔ لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس بات سے آگاہ ہیں؟

ہمارا کسی اجنبی سے تعارف ہو تو ہم اس سے بات چیت تو کر لیتے ہیں لیکن اس سے



## خوش کلامی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں ایک برج پارٹی میں مدعو کیا گیا۔ ویسے میں برج (تاش کا ایک کھیل) نہیں کھیلتا۔ اس پارٹی میں اتفاق سے ایک خوبصورت عورت بھی موجود تھی جو میری ہی طرح برج نہیں کھیلتی تھی۔ اسے کسی طرح معلوم ہو گیا کہ جب لاؤل تھامس ریڈیو میں ملازم نہیں ہوا تھا تو میں اس کا میجر ہوتا تھا اور یہ کہ میں یورپ کے سفر میں اس کے ہمراہ تھا اور میں نے اس کی ان تقریروں کی تیاری میں اس کی بہت مدد کی تھی جو وہ ریڈیو پر نشر کر رہا تھا۔ چنانچہ اس نے مجھ سے کہا۔ ”مسٹر کارنیک! میں چاہتی ہوں کہ آپ مجھے ان عجیب و غریب مقامات اور نظاروں کا کچھ حال سنائیں جو آپ نے دیکھے ہیں۔“

ہم صوفے پر بیٹھ گئے تو اس نے بتایا کہ وہ اس کا خاوند ابھی ابھی افریقہ کے سفر سے واپس آئے ہیں۔

”افریقہ؟“ میں نے چونک کر کہا۔ ”کتنا دلچسپ ملک ہے۔ میری عمر سے خواہش رہی ہے کہ افریقہ کی اچھی طرح سیر کروں۔ لیکن ایک مرتبہ الجیریا میں چوبیس گھنٹے کے قیام کے علاوہ مجھے وہاں جانے کا موقع ہی نہیں ملا۔ مجھے بتائیے کیا آپ نے افریقہ کے وہ جنگل دیکھے ہیں جن میں شکار کی بھرمار ہے؟ اچھا! آپ کتنی خوش نصیب ہیں۔ مجھے آپ پر رشک آتا ہے۔ مجھے افریقہ کا حال آپ ضرور سنائیں۔“

میرے یہ چند الفاظ پون گھنٹے کے لئے میرے کام آئے۔ اس نے دوبارہ مجھ سے

سوال نہیں کیا کہ میں کہاں گیا تھا اور میں نے کیا کچھ دیکھا تھا وہ میری سیاحت کا حال نہیں سننا چاہتی تھی۔ اسے تو کسی ایسے شخص کی ضرورت تھی جو اس کی باتوں کو کان لگا کر سنے تاکہ وہ فخر سے پھول جائے اور اسے بتائے کہ وہ کہاں کہاں گھوم پھر کر آئی ہے۔

کیا اس کا یہ فعل خلاف معمول تھا؟ ہرگز نہیں۔ اکثر لوگ ایسے ہی ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر مجھے حال ہی میں ایک ڈنر پارٹی کے موقع پر ایک مشہور ماہر نباتیات سے ملنے کا اتفاق ہوا۔ یہ پارٹی نیویارک کے ایک مشہور ناشر جے۔ ڈبلیو۔ گرین برگ نے دی تھی۔ میں نے اس سے پہلے کسی ماہر نباتیات سے کبھی گفتگو نہ کی تھی۔ اس لئے اس نے میری توجہ فوراً اپنی طرف کھینچ لی۔ میں اپنی کرسی پر آگے ہو کر بیٹھ گیا اور اس کی باتیں سننے لگا۔ اس نے حشیش، جنگلی اور خود رو پودوں، گھریلو باغات اور آلوؤں جیسی معمولی سبزیوں وغیرہ کے متعلق حیران کن باتیں بتائیں۔ چونکہ میرے یہاں ایک چھوٹا سا باغیچہ تھا۔ اس لئے میں نے اس سے کئی سوالات کئے اور اس نے میری بہت سی مشکلوں کا حل بتایا۔

جیسا کہ میں نے عرض کیا، ہم ایک ڈنر پارٹی میں مدعو تھے۔ اس میں دس بارہ آدمی اور ہوں گے۔ لیکن میں نے آداب مجلس کے تمام اصول توڑ دیئے۔ باقی سب کو نظر انداز کر کے میں صرف ماہر نباتیات ہی سے گھنٹوں باتیں کرتا رہا۔

آدھی رات ہو گئی۔ میں نے سب کو شب بخیر کہا اور رخصت ہو کر چلا آیا۔ ماہر نباتیات نے تب میزبان سے مخاطب ہو کر میری تعریفوں کے پل باندھ دیئے کہ میں بہت ہی دلکش شخصیت کا مالک تھا۔ میں یہ تھا۔ میں وہ تھا اور اس نے آخر میں یہ کہا کہ میں بہت ہی زیادہ خوش گفتار آدمی تھا۔

ایک خوش گفتار آدمی؟ میں نے تو مشکل ہی سے کوئی لفظ منہ سے نکالا ہوگا۔ مگر میں

کچھ کہنا بھی چاہتا تو موضوع بدلنے بغیر شاید ہی کچھ نہ کہہ سکتا تھا۔ کیونکہ میں نباتیات کے

بارے میں اسی حد تک جا بٹتا ہوں جتنا کہ میں عجیب و غریب پرندوں کی جراحی سے باخبر ہوں۔ لیکن میں نے اتنا ضرور کیا تھا کہ میں نے اس شخص کی باتوں کو دلچسپی سے سنا۔ میں نے اس کی باتیں اس لئے سنیں کہ میرے لئے وہ سچ مچ پرکشش تھیں۔ اس نے بھی یہی محسوس کیا۔ نتیجے کے طور پر وہ بہت خوش ہوا۔ اس طرح کی باتوں کو غور سے سنا اس شخص کی بہت بڑی تعظیم کے مترادف ہے۔ ووڈ فورڈ نے اپنی کتاب ”اجنبی محبوب“ میں لکھا ہے۔ ”بہت کم آدمی ایسے ہیں جن پر گہری توجہ اثر انداز نہ ہوتی ہو۔“ اور میں تو گہری توجہ سے بھی آگے نکل گیا تھا میں نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی تھی۔

میں نے اسے بتایا تھا کہ میں بہت زیادہ خوش ہوا ہوں اور میرے علم میں اضافہ ہوا ہے اور سچ مچ ایسا ہی ہوا تھا۔ میں نے اس سے کہا کہ کاش میں اس کے ساتھ میدانوں میں گھوم پھر سکتا اور واقعی مجھے میدانوں کی سیر کرنی بھی چاہئے۔ میں اسے اس سے کہا کہ میں آپ سے کبھی پھر بھی ملوں گا۔ اور میں ضرور ملوں گا بھی۔

اس نے مجھے بڑا خوش گفتار آدمی تصور کیا۔ حالانکہ میں اصل میں محض سننے والا تھا اور میری باتوں کا مقصد صرف یہ تھا کہ وہ جی کھول کر باتیں کر سکے۔

کاروبار میں کامیاب گفتگو کا راز کیا ہے؟ ایک مشہور عالم چارلس ڈبلیو ایلٹ کے خیال میں ”کامیاب کاروباری گفتگو کا کوئی خاص راز نہیں۔ جو آدمی آپ سے بات کر رہا ہے۔ اس کی بات پر پوری توجہ دینا بہت ضروری ہے۔ اس سے بڑی خوشامد کوئی نہیں۔“

یہ بات بالکل صاف ہے۔ آپ کو یہ بات دریافت کرنے کے لئے ہاورڈ یونیورسٹی میں کئی سال ضائع کرنے کی ضرورت نہیں۔ ہم سب ایسے کئی تاجروں کو جانتے ہیں جو بہت مہنگی جگہ کرائے پر لیں گے اپنا سامان تجارتی الوسع کم قیمت پر خریدیں گے۔ دکان کی کھڑکیوں کو خوب سجائیں گے۔ ہزاروں روپے اشتہار بازی پر خرچ کریں گے لیکن کلرک

ایسے رکھیں گے کہ جن میں دوسروں کی بات کو توجہ سے سننے کا مادہ ہی نہ ہو۔ جو بات بات پر گا ہوں کی بات کو کاٹیں گے۔ انہیں جھٹلائیں گے۔ انہیں چڑائیں گے اور انہیں دکان سے بھاگ کھڑے ہونے پر مجبور کریں گے۔

جے۔ سی۔ ووٹن کے تجربے کی مثال لیجئے۔ اس نے اپنی کہانی میرے طالب علموں کے سامنے بیان کی۔ اس نے ریاست نیوجرسی کے ایک تجارتی شہر نوارک سے اپنے لئے ایک سوٹ خریدا۔ وہ سوٹ بہت ردی نکلا۔ کوٹ کارنگ بہت جلد اترنے لگا اور اس وجہ سے اس کی قمیض کا سفید کالر بھی کالا پڑ جاتا تھا۔

وہ اس دکان پر اپنا سوٹ واپس لے گیا اور اسی سیلز مین سے ملاقات کی۔ جس نے اسے یہ سوٹ پسند کروایا تھا اس سے جو بیٹا تھا بیان کیا۔ کیا میں نے کہا ہے کہ ”بیان کیا؟“ مجھے افسوس ہے۔ میں نے مبالغہ سے کام لیا۔ اس نے بیان کرنے کی کوشش کی لیکن وہ بیان نہ کر سکا۔ اس کی بات کو فوراً کاٹ دیا گیا تھا۔

سیلز مین جھٹ سے بول اٹھا تھا۔ ”ہم نے اس قسم کے ہزاروں سوٹ بیچے ہیں اور آپ واحد شخص ہیں جو شکایت لے کر آئے ہیں۔“ الفاظ تو اس کے یہی تھے۔ لیکن اس کا لب و لہجہ بہت ہی زیادہ تلخ و ترش تھا۔ اس کے ہتک آمیز لب و لہجے کا مطلب تھا۔ ”تم جھوٹ بولتے ہو۔ تم ہمیں ایک جھوٹا الزام دے رہے ہو۔ فکر نہ کرو۔۔۔ یہاں بھی کوئی کاٹھ کے پتلے نہیں بیٹھے کہ تمہاری باتوں میں آجائیں۔“

اس تکرار کے دوران میں ایک دوسرا سیلز مین آیا۔ اس نے کہا۔ ”تمام کالے سوٹوں کا رنگ پہلے پہل کچھ اتر جاتا ہے۔ اس کا ہمارے پاس کوئی علاج نہیں۔ پھر آپ کا سوٹ تو بہت معمولی اور کم قیمت کا ہے رنگ اتر گیا تو باقی کیا رہ گیا۔“

ووٹن نے ہمیں بتایا۔ ”اس وقت تک میرا بھی پارہ چڑھ چکا تھا۔ پہلے سیلز مین نے میری



ایمانداری پر شک کیا۔ دوسرے نے میری یہ کہہ کر توہین کی کہ میں نے گھٹیا درجے کا سوٹ خریدا تھا۔ میں گرم ہو گیا۔ میں انہیں یہ کہنے والا ہی تھا۔ ”یہ رہا آپ کا سوٹ۔ اب سوٹ اور آپ جہنم میں جائیں۔“ اتنے میں اتفاقاً دکان کا منیجر آ گیا۔ وہ اپنے کام کا دھنی تھا۔ اس نے میزارویہ یکسر بدل دیا۔ اس نے غصے سے بھرے ہوئے شخص کو مطمئن گاہک میں بدل ڈالا۔ یہ اس نے کس طرح کیا؟ تین باتوں سے:

”پہلی بات یہ کہ اس نے میری بات کو الف سے لے کر یے تک بڑے غور سے سنا اور بیچ میں خود ایک لفظ نہ کہا۔

”دوسرے جب میں اپنی بات ختم کر چکا اور سیلز مینوں نے دوبارہ اپنے نقطہ ہائے نظر بیان کرنے شروع کئے تو اس نے ان کے ساتھ میری طرف سے بات چیت کی۔ اس نے انہیں نہ صرف میرا کالر دکھایا کہ جو واقعی کالا ہو گیا تھا بلکہ ان پر یہ بھی زور دیا کہ ان سوٹوں کو فروخت ہی نہ کیا جائے۔ کیونکہ گاہک مطمئن نہیں ہوتے۔

اس نے کہا: ”مجھے جھگڑے کا سبب معلوم نہ تھا“ اور مجھ سے کہا ”آپ بتائیے کہ میں اس سوٹ کے سلسلے میں کیا کروں۔ جو بھی آپ کہیں گے۔ میں وہی کروں گا۔“

چند منٹ پیشتر تو میں انہیں یہ کہنے پر تلا ہوا تھا کہ اپنا سوٹ سنبھالیں لیکن اب میں نے جواب دیا۔ ”میں آپ کا صرف مشورہ چاہتا ہوں۔ میں یہ جاننا چاہتا ہوں کہ یہ صورت حال عارضی ہے تو اس کا کیا کیا جائے۔“

”اس نے کہا کہ میں ایک ہفتہ اور سوٹ کو پہن کر دیکھوں۔ اگر یہ پھر بھی آپ کی تسلی نہ کر سکے تو واپس لے آئیے ہم اسے بدل دیں گے۔ ہمیں افسوس ہے کہ ہماری وجہ سے آپ کو اتنی زحمت ہوئی۔“

”میری تسلی ہو گئی اور میں دکان سے چلا آیا۔ ہفتے کے بعد سوٹ بالکل ٹھیک ہو گیا اور

اس دکان پر میرا اعتبار بحال ہو گیا جس شخص نے مجھے مطمئن کر کے بھیجا تھا۔ وہ واقعی ابن بات کا مستحق تھا کہ وہ دوکان کا منیجر بنتا جو سیلز مین میرے ساتھ بری طرح پیش آئے تھے۔ وہ ساری عمر اس شخص کے ماتحت رہیں گے بلکہ ہو سکتا ہے کہ وہ ترقی معکوس کریں اور دکان کے اس شعبے میں تبدیل کر دیئے جائیں۔ جہاں سوٹوں کو باندھا سنوارا جاتا ہے تاکہ وہ گاہکوں سے دور رہیں۔“

اگر سننے والا بات صبر و سکون اور ہمدردی سے سنے تو بڑے سے بڑا ٹھوکر باز کڑے سے کڑا نکتہ چین بھی ڈھیلا اور نرم پڑ جاتا ہے۔ جب زہر بھرا نکتہ چین پھنیر سانپ کی طرح لہرا رہا ہو اور اپنے منہ سے زہر کے مرغولے اگل رہا ہو۔ اس وقت اس کی باتوں کو خاموشی سے سننے والا شخص اسے آخر کار رام کرے گا۔ مثال کے طور پر چند سال ہوئے نیویارک ٹیلیفون کمپنی کو معلوم ہوا کہ اسے ایک ایسے شرارتی گاہک کے ساتھ نپٹنا ہے۔ جس نے ”ہیلو گرل“ کو سخت سست کہا، بڑا جھگڑا۔ فون کو جڑ سے اکھاڑ پھینکنے کی دھمکی دی۔ اس نے بعض عوضانے ادا کرنے سے انکار کر دیا کیونکہ اس کے خیال میں وہ ناجائز تھے۔ اس نے اخباروں میں خط لکھے۔ اس نے پبلک سروس کمیشن کے نام بے شمار شکایات لکھیں اور کمپنی کے خلاف کئی مقدمے دائر کر دیئے۔

آخر کار کمپنی نے اس ”طوفان بدتمیزی“ سے ملاقات کرنے کے لئے اپنا ایک بہترین ”مصیبت شکن“ بھیجا۔ کمپنی کا آدمی خاموشی سے باتیں سنتا گیا اور اس گھاگ نجت باز کو جی بھر کر زہر اگل لینے دیا۔ کمپنی کا آدمی اس کی باتیں سن کر ہاں ہاں کرتا گیا اور اس کی شکایت سے گہری ہمدردی کا اظہار کرتا گیا۔

کمپنی کے آدمی نے میری جماعت کے سامنے یہ بیان دیا۔ ”وہ متواتر تین گھنٹے تک بکواس کرتا گیا اور میں سنتا گیا۔“

”پھر میں تھک کر واپس آ گیا اور اس سے دوبارہ ملنے کا وعدہ کر آیا میں اس سے چار مرتبہ ملا۔ چوتھی ملاقات ہونے سے پہلے میں اس کی تنظیم کا ایک مستند رکن بن چکا تھا جو وہ بنا رہا تھا۔ اس نے پابن تنظیم کا نام ”انجمن حفاظت حقوق“ رکھا۔ میں ابھی تک اس جماعت کا رکن ہوں اور جہاں تک مجھے علم ہے۔ اس کے صرف دو رکن ہیں۔۔۔ ایک بھلامانس وہ خود اور دوسرا میں۔

”میں نے اس کی باتیں سنیں اور ان ملاقاتوں کے دوران میں اس نے جتنی بھی شکایات پیش کیں۔ میں نے ان میں سے ہر ایک پر ہمدردی کا اظہار کیا۔ ٹیلیفون کمپنی کے کسی ملازم نے اس سے پہلے اس طرح اس کے ساتھ بات چیت نہ کی تھی۔ وہ بہت حد تک میرا دوست بن گیا۔ پہلی ملاقات میں تو میں نے اس سے اس بات کا ذکر تک نہ کیا۔ جس کے لئے میں ملنے گیا تھا۔ اس کا تذکرہ دوسری اور تیسری ملاقات میں بھی نہ ہوا۔ لیکن چوتھی ملاقات پر میں نے سارا معاملہ بالکل طے کر لیا۔ اس سے اپنے تمام بلوں کی پوری پوری رقم وصول کی اور جب سے اس نے ٹیلیفون کمپنی کے خلاف کمیشن کو شکایات لکھنا شروع کی تھیں۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ مسلسل شکایات کا طومار باندھے جا رہا تھا۔ لیکن میری چوتھی ملاقات کے بعد اس نے سب کی سب شکایات واپس لے لیں۔“

بلاشبہ وہ بزرگوار اپنے آپ کو لوگوں کے حقوق کی بے رحم پامالی کے خلاف لڑنے والے مجاہد سمجھتے تھے۔ لیکن حقیقت صرف اتنی تھی کہ وہ اپنے احساس برتری کی تسکین چاہتے تھے۔ پہلے پہل انہوں نے اس تسکین کو دولتیاں جھاڑنے اور شکایت بازی میں ڈھونڈا لیکن جونہی انہوں نے دیکھا کہ کمپنی کا ایک سرکردہ کارکن چل کر ان کے پاس آیا ہے تو ان کی بے بنیاد زنجشیں ہوا میں تحلیل ہو گئیں۔“

کئی سال کا عرصہ ہوا کہ ایک روز صبح سویرے ایک ناراض گاہک ڈیٹروولن کمپنی کے

بانی جو لین-آف-ڈیسٹر کے دفتر میں آیا۔ یہ کمپنی بعد میں لباس سازی کی صنعت کو اونی کپڑا سپلائی کرنے والے دنیا کی سب سے بڑی کمپنی بن گئی۔

مسٹر ڈیسٹر نے مجھے بتایا۔ ”اس گاہک کے ذمے ہمارے ساٹھ روپے واجب الادا تھے۔ لیکن وہ صاف انکار کر گیا۔ ہمیں یقین تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہا ہے۔ لہذا ہمارے قرضہ وصول کرنے والے شعبے نے ادائیگی پر اصرار کیا۔ ہمارے اس شعبے نے اسے بے شمار خطوط لکھے۔ اس نے یہ تمام خطوط سنبھالے اور شکا گوآن پہنچا اور میرے دفتر میں مجھ سے کہنے لگا کہ ”وہ صرف ہمارے بل ادا نہیں کرے گا بلکہ ہماری کمپنی سے آئندہ ایک پائی کا سامان نہیں خریدے گا۔“

”میں نے اس کی تمام باتیں بڑے صبر و تحمل سے سنیں۔ کئی بار میں نے محسوس کیا کہ اس کو ٹوک دوں۔ لیکن اس خیال سے ضبط کیا کہ یہ پالیسی غلط ہوگی۔ لہذا میں نے اسے اپنے دل کا غبار نکلنے دیا۔ آخر کار جب وہ تھک گیا اور بات سننے پر رضامند دکھائی دیا تو میں نے بڑے دھیمے لہجے میں کہا کہ میں آپ کا شکر گزار ہوں کہ آپ نے شکا گو کے سفر کی تکلیف گوارا کی اور مجھے اپنی شکایات سننے کا موقع دیا۔ آپ نے مجھ پر بڑا احسان کیا ہے۔ کیونکہ اگر ہمارے قرضہ وصول کرنے والے شعبے نے آپ کو ناراض کیا ہے۔ تو وہ کسی دوسرے گاہک کو بھی آپ ہی کی طرح ناراض کر سکتا ہے اور یہ بات کمپنی کے حق میں بہت بری ہوگی۔ یقین جانئے میں آپ کی شکایات سننے کے لئے اتنا بیتاب ہوں کہ شاید آپ انہیں سنانے کے لئے اتنے بیتاب نہ ہوں۔“

اسے ہرگز یہ توقع نہ تھی کہ وہ میری زبان سے یہ الفاظ سنے گا میرے خیال میں وہ قدرے مایوس ہوا۔ کیونکہ وہ شکا گو میں مجھ سے دو بدو ہونے آیا تھا اور میں اس کے ساتھ تلخ ہونے کے بجائے اس کا شکر یہ ادا کر رہا تھا۔ میں نے اسے یقین دلایا کہ ہم اپنے ہی کھاتوں

سے ساٹھ روپے کی یہ رقم کاٹ دیں گے۔ کیونکہ اس کے پاس صرف ایک اپنا حساب کتاب ہے۔ اس لئے جو وہ کہتا ہے وہ یقیناً صحیح ہوگا لیکن چونکہ ہمارے کلرکوں کو ایسے ہزاروں حساب کتاب رکھنے پڑتے ہیں۔ لہذا غلطی کا احتمال ہے اور ہو سکتا ہے کہ یہ رقم خواہ مخواہ اس کے ذمے پڑ گئی ہو۔“

”میں نے اس سے کہا کہ میں اس کے احسانات کو سمجھتا ہوں۔ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میں بھی اسی کی طرح محسوس کرتا۔ چونکہ وہ آئندہ ہمارے یہاں سے کچھ بھی نہیں خریدنا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے ایک دو اچھی دکانوں کے نام بھی تجویز کر دیئے۔“

”ماضی میں جب کبھی وہ ہمارے یہاں آتا تھا تو ہم عام طور سے اسے کھانے پر مدعو کرتے تھے۔ آج بھی میں نے اس سے اپنے ساتھ لنچ کھانے کے لئے درخواست کی۔ اس نے نیم دلی سے میری درخواست قبول کر لی لیکن جب وہ دفتر میں واپس آیا تو اس نے ہمیں اتنا بڑا آڑو دیا کہ اس سے پہلے کبھی نہ دیا تھا۔ وہ مطمئن ہو کر واپس گیا۔ اس نے طے کیا کہ وہ بھی ہمارے ساتھ ویسی ہی صفائی سے پیش آئے گا۔ جس طرح ہم نے اس کے ساتھ برتاؤ کیا تھا۔ اس نے واپس جا کر بلوں کی دوبارہ جانچ پڑتال کی۔ ایک بل کسی غلط جگہ پر رکھا گیا تھا۔ اسے ڈھونڈ نکالا اور معذرت کے ساتھ ساٹھ روپے کا چیک ہمیں بھجوا دیا۔“

”کچھ عرصے کے بعد اس کے یہاں بیٹا پیدا ہوا۔ اس نے اس کا نام ہماری کمپنی کے نام پر ڈیٹا رکھا۔ اس کے بعد وہ بائیس سال تک زندہ رہا اور مرتے دم تک ہمارا دوست اور گاہک بنا رہا۔“

کئی سال کی بات ہے کہ ایک ولندیزی گھرانہ اپنے ملک سے ہجرت کر کے امریکہ میں آباد ہوا۔ یہ لوگ بہت غریب تھے۔ ان کا لڑکا اسکول سے آ کر ایک نانباہی کی دکان پر دو روپیہ فی ہفتہ کے حساب سے دوکان کی کھڑکیاں وغیرہ دھونے کی مزدوری کیا کرتا تھا۔ اس

کے والدین اس قدر غریب تھے کہ وہ بے چارہ ٹوکری لے کر ریلوے اسٹیشن پر جایا کرتا اور ریل کے ڈبوں سے گرا ہوا کونلہ چن کر گھر لایا کرتا۔ تاکہ کھانا تیار ہو سکے۔

اس لڑکے کا نام ایڈورڈ بک تھا۔ وہ صرف چھٹی جماعت تک تعلیم پاسکا۔ لیکن رفتہ رفتہ وہ ایک بہت ہی بڑا ایڈیٹر بن گیا۔ اس سے پہلے امریکی صحافت کی تاریخ میں اتنا کامیاب مدیر پیدا نہیں ہوا تھا۔ اس نے یہ ترقی کس طرح کی؟ یہ ایک طویل داستان ہے۔ لیکن اس نے صحافت میں جس طرح قدم رکھا۔ اسے مختصراً بیان کیا جاسکتا ہے۔ اس نے اپنے اس شاندار مستقبل کا آغاز انہی اصولوں پر چل کر کیا جو اس کتاب میں بتائے گئے ہیں۔

اس نے تیرہ سال کی عمر میں اسکول چھوڑا اور ویسٹرن یونین کا چراسی بن گیا۔ اس کی اجرت پچیس روپیہ فی ہفتہ تھی۔ اس نے اپنی تعلیم و تربیت کا خیال ایک لمحے کے لئے بھی اپنے دل سے محو نہ ہونے دیا۔ وہ پیدل سفر کرتا اور بعض اوقات ایک وقت کا کھانا بھی ترک کر دیتا۔ اس طرح اس کے پاس اتنی رقم جمع ہو گئی کہ اس نے امریکہ کے بڑے بڑے آدمیوں کی زندگی کے حالات کی مکمل کتاب خرید لی۔ اس کے بعد اس نے ایک اچھوتا کام شروع کر دیا۔ وہ مشہور اشخاص کی زندگی کے حالات پڑھتا اور انہیں خط لکھ کر ان کی بچپن کی زندگی کے مزید حالات معلوم کرتا۔ وہ دوسروں کی بات پر کان دھرنا جانتا تھا۔ اس نے مشہور و معروف ہستیوں کو ان کے اپنے متعلق باتیں کرنے پر اکسایا۔ اس نے جنرل گارفیلڈ کے نام خط لکھا جو اس وقت امریکہ کی صدارت کے لئے انتخاب لڑ رہے تھے۔ اس خط میں اس نے استفسار کیا کہ کیا گارفیلڈ اپنے بچپن میں سچ مچ کسی نہر پر کشتی کھینچنے کا کام کرتے تھے؟ گارفیلڈ نے اس کے خط کا باقاعدہ جواب دیا۔ اس نے جنرل گرانٹ سے ایک لڑائی کا حال پوچھا اور جنرل گرانٹ نے اسے اس جنگ کا نقشہ کھینچ کر دیا اور اس چودہ سال لڑکے کو ڈنر پر بلایا اور ایک پوری شام اس کے ساتھ بات چیت کرنے میں گذاری۔

اس نے ایمرن کے نام خط لکھا اور اسے اپنے متعلق گفتگو کرنے پر ابھارا۔ اس طرح یہ ایک ادنیٰ سا لڑکا تھوڑے ہی عرصے میں ہماری قوم کے بڑے بڑے افراد کے ساتھ بات چیت کرنے لگا۔

وہ نہ صرف ان کے ساتھ خط و کتابت کرتا بلکہ جب کبھی اسے چھٹیاں ملتیں۔ وہ ان معزز اشخاص سے ملنے جاتا۔ ہر کوئی ایک عزیز مہمان کی طرح اس کا استقبال کرتا۔ اس تجربے سے اس میں زبردست خود اعتمادی پیدا ہو گئی۔ ان عظیم المرتبہ مردوں اور عورتوں نے اسے وہ بصیرت عطا کی جس نے اس کی زندگی میں زبردست انقلاب پیدا کر دیا اور یہ نہ بھولے کہ یہ سب کامیابی اس نے صرف انہی اصولوں کی مدد سے حاصل کی جن کا ذکر اس کتاب میں کیا گیا ہے۔

اسحاق ایف۔ مارکون مشاہیر عالم سے انٹرویو کرنے کا سب سے بڑا ماہر ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ بہت سے لوگ اس لئے دوسروں پر اثر انداز نہیں ہو سکتے کہ وہ دوسروں کی بات کو کان لگا کر نہیں سنتے۔ وہ اس خیال میں ڈوبے رہتے ہیں کہ وہ اپنی بات ختم کرے گا تو ہم کیا کہیں گے۔ وہ اپنے کان کھلے نہیں رکھتے بلکہ اپنی زبان تیز کرنے میں لگے رہتے ہیں۔ مجھے بڑے آدمیوں کی ملاقاتوں سے یہ سبق ملا ہے کہ وہ اچھا بولنے والوں پر اچھا سننے والوں کو ترجیح دیتے ہیں۔ دوسروں کی بات کو توجہ سے سننے کی اہلیت دوسری صفات کے مقابلے میں کیا ہے۔“

نہ صرف بڑے آدمی ہی توجہ سے بات سننے والے کو پسند کرتے ہیں بلکہ چھوٹے لوگ بھی انہیں ہی پسند کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ رسالہ ریڈرز ڈائجسٹ میں کسی نے لکھا تھا۔ ”بہت سے لوگ ڈاکٹر کو بلا بھیجتے ہیں۔ حالانکہ انہیں صرف ایسے شخص کی ضرورت ہوتی ہے۔ جو ان کے من کی بات دل لگا کر سنے۔“

خانہ جنگی کے تاریک ترین دنوں میں لنکن نے اپنے ایک قدیم دوست کو خط لکھ کر واشنگٹن بلا یا۔ وہ شخص اسپرنگ فیلڈ میں رہتا تھا۔ وہ اس سے چند ضروری مسائل پر تبادلہ خیالات کرنا چاہتا تھا۔ لنکن کا قدیم ہمسایہ جب واٹ ہاؤس پہنچا تو وہ اس کے ساتھ کئی گھنٹے تک اس موضوع پر گفتگو کرتا رہا کہ غلاموں کی آزادی کا اعلان کرنا مناسب ہے یا نہیں۔ اس اقدام کے حق میں اور خلاف جتنی بھی دلیلیں پیش کی جاسکتی تھیں۔ لنکن نے پیش کیں۔ اس کے بعد اخبارات میں شائع شدہ مضامین اور خطوط پڑھے۔ ان میں سے بعض میں اسے اس لئے کوسا گیا تھا کہ وہ غلاموں کو کیوں آزاد کر رہا ہے اور بعض میں اس لئے کہ وہ غلاموں کی عام آزادی کا قدم اٹھاتے ہوئے ہچکچاتا کیوں ہے۔ اس کے ساتھ کئی گھنٹے اسی طرح باتیں کرنے کے بعد لنکن نے اپنے اس پرانے دوست کے ساتھ مصافحہ کیا۔ اسے شب بخیر کہا اور اس کی رائے پوچھے بغیر اسے واپس بھیج دیا۔ اس اثناء میں صرف لنکن ہی بولتا رہا تھا۔ اس طرح اس کا ذہن صاف ہو گیا۔ اس کے قدیم دوست نے بتایا۔ ”اس گفتگو کے بعد لنکن مطمئن اور پرسکون نظر آتا تھا۔“ لنکن کو مشورے کی ضرورت نہ تھی۔ اسے صرف ایک ایسے شخص کی حاجت تھی۔ جس کے سامنے وہ اپنے دل کا غبار نکال سکے۔ اور جو اس کی باتوں کو نہایت ہمدردی اور دوستانہ انداز سے سنتا جائے۔ اور یہی کچھ ہم سب چاہا کرتے ہیں۔ جب ہم کسی مصیبت میں پھنس گئے ہوں اور یہی کچھ تمام ناراض گاہک، غیر مطمئن ملازمین اور روٹھے ہوئے دوست چاہا کرتے ہیں۔

اگر آپ جاننا چاہتے ہیں کہ لوگ کس طرح آپ سے دور بھاگیں اور آپ کی پیٹھ پیچھے آپ پر قہقہے لگائیں اور آپ سے سخت نفرت کریں تو نسخہ یہ ہے:

کسی کی زیادہ دیر تک بات نہ سنئے اپنی ہی سناتے جائیے۔ جب کوئی دوسرا شخص بول رہا ہو اور آپ کے ذہن میں کوئی نیا خیال ابھرے تو اس کی بات کے ختم ہونے کا انتظار نہ



کیجئے۔ وہ آپ جیسا عقلمند نہیں۔ اس کی فضول بکو اس کو سننے میں آپ اپنا وقت کیوں ضائع کریں؟ فوراً ہیچ ہی میں برس پڑیے اور اسے اپنی بات پوری نہ کرنے دیجئے۔ کیا اس نئے نئے پر عمل کرنے والے لوگوں سے آپ کا پالا پڑا ہے؟ بد قسمتی سے مجھے ایسے کئی لوگوں سے واسطہ پڑا ہے اور حیرانی کی بات یہ ہے کہ ان میں سے اکثر اخلاق کا پرچار کرنے والے تھے۔

ایسے لوگ محض اکتاہٹ پھیلاتے ہیں۔ یہ لوگ اپنی خودی کے نشے میں مست ہیں۔ اپنی برتری کے احساس میں بری طرح جکڑے ہوئے ہیں۔

جو شخص اپنے متعلق ہی گپ ہانکتا ہے۔ صرف اپنی ذات کے متعلق ہی سوچتا ہے اور جیسا کہ ڈاکٹر نکولس میورے ہٹلر صدر کولمبیا یونیورسٹی نے کہا ہے: ”جو آدمی اپنی ہی ذات کے متعلق سوچتا ہے وہ تعلیم و تربیت سے بری طرح بے بہرہ ہے۔ اس نے علم خواہ کتنا ہی پڑھا ہو لیکن اسے ان پڑھ ہی سمجھنا چاہئے۔“

اس لئے اگر آپ ایک خوش گفتار شخص بننا چاہتے ہیں تو اپنے اندر لوگوں کی باتوں کو غور سے سننے کی صلاحیت پیدا کیجئے۔ بقول مسز چارلس نارٹھم لی۔ ”اگر آپ دلچسپی کے طلب گار ہیں تو دوسروں میں دلچسپی لیجئے۔ ایسے سوالات کیجئے۔ جن کا جواب دیتے وقت دوسرے کو خوشی محسوس ہو۔ اسے اپنی ذات اور اپنے کارناموں کے متعلق باتیں کرنے پر اکسائیے۔“

یاد رکھئے۔ آپ کا مخاطب آپ کے مسائل کی بہ نسبت اپنے مسائل اپنی ضروریات اور اپنی ذات میں ہزار درجہ زیادہ دلچسپی رکھتا ہے۔ اس کے لئے اس کے ذات کا درد کسی دور دراز کے ملک کے اس قحط سے زیادہ تکلیف دہ ہے۔ جو لاکھوں افراد کی موت کا باعث ہوتا ہے۔ اسے اپنی گردن کا پھوڑا افریقہ کے چالیس زلزلوں سے زیادہ تکلیف دہ معلوم ہوتا ہے۔ آئندہ جب کبھی آپ کسی سے گفتگو کریں تو اس بات کو نہ بھولئے۔

پس اگر آپ لوگوں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو چوتھا اصول یہ ہے:  
دوسروں کی باتیں توجہ سے سنئے اور انہیں ان کے اپنے متعلق باتیں کرنے پر  
ابھاریئے۔

”خط پر نظر ثانی نہیں کی جاسکی۔“ اس نے میرے خط کا جواب لکھنے کی زحمت نہیں  
اٹھائی۔ اس نے میرا خط واپس کر دیا اور نیچے یہ لکھ دیا۔ ”گستاخی کا جواب گستاخی کی صورت  
میں دینا میں نے پسند نہیں کیا۔“ یہ سچ ہے کہ میں نے غلطی کی تھی اور میں اس سرزنش کا مستحق  
بھی تھا۔ لیکن انسان ہونے کی حیثیت سے مجھے یہ جواب سخت ناگوار گذرا۔ میں نے اس  
شدت کے ساتھ اس کو محسوس کیا کہ دس سال بعد جب میں نے ہارڈنگ کے انتقال کی خبر  
پڑھی۔ تو اس وقت بھی یہ احساس میرے دل میں چٹکیاں لے رہا تھا۔

اگر ہم کسی کا غضب بھڑکانا چاہتے ہیں۔ جس کا اثر سا لہا سال بلکہ موت تک باقی رہے  
تو آئیے ہم اس پر جلی کٹی نکتہ چینی شروع کر دیں۔ خواہ ہمیں اس بات کا یقین ہی ہو کہ ہماری  
نکتہ چینی درست ہے۔ لیکن اس کا نتیجہ وہی نکلے گا۔

لوگوں سے برتاؤ کرتے وقت ہمیں اس امر کا خیال رکھنا چاہئے کہ ہم دوسروں کی بات  
غور سے سنئے۔

## لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے

جو شخص بھی صدر روز ویلٹ سے ملنے جاتا تھا وہ اس کی معلومات کی کثرت اور وسعت پر حیران رہ جاتا تھا۔ گمائیل براؤ فورڈ لکھتا ہے۔ ”ان سے ملنے والا خواہ گوالا ہوتا خواہ نشہ سوار ہوتا خواہ کوئی نیویارک کا سیاستدان یا کوئی سفیر ہوتا۔ روز ویلٹ جانتے تھے کہ اس سے کیا باتیں کرنی چاہئیں“ یہ کیسے ممکن تھا؟ اس کا جواب بہت آسان ہے۔ جب کبھی روز ویلٹ کو کسی ملاقاتی کے آنے کی توقع ہوتی۔ اس روز وہ رات کو دیر تک اس موضوع کے مطالعے میں مصروف رہتے۔ جس میں ان کا ملاقاتی خاصی دلچسپی رکھتا تھا۔

”تمام رہنماؤں کی طرح روز ویلٹ بھی جانتے تھے کہ کسی آدمی کے دل میں گھر کرنے کا سیدھا طریقہ یہ ہے کہ ان چیزوں کے متعلق اس سے گفتگو کی جائے جنہیں وہ بہت زیادہ عزیز رکھتا ہے۔“

ہیل یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم لیون فلپس نے یہ سبق اپنی زندگی کے ابتدائی ایام ہی میں سیکھ لیا تھا۔ وہ اپنے ایک مضمون ”فطرت انسانی“ میں لکھتے ہیں۔ ”جب میں آٹھ سال کا تھا تو میں ہفتہ عشرہ کے لئے اپنی خالہ کے یہاں اسٹراٹ فورڈ گیا۔ ایک دن ایک ادھیڑ عمر کا آدمی میری خالہ سے ملنے آیا اور میری خالہ کے بڑے ادب کے ساتھ مزاج پرسی کرنے کے بعد وہ میری طرف ہی متوجہ رہا۔ ان دونوں میں کشتی میں سپر پائے کرنے کا بہت مشاق ہوتا تھا۔ اس شخص نے اس موضوع پر میرے ساتھ اس طرح بات چیت کی کہ

میں بہت ہی متاثر ہوا۔ جب وہ چلا گیا تو میں نے اس کی بہت تعریف کرنا شروع کی۔ ”کیسا دلچسپ آدمی ہے! اسے کشتیوں میں کتنی گہری دلچسپی ہے۔“ لیکن میری خالہ نے مجھے بتایا کہ وہ نیویارک کا ایک وکیل ہے اور اسے کشتیوں سے کوئی دلچسپی نہیں۔ نہ ہی اس کا محبوب مشغلہ ہے۔“

”تو پھر وہ سارا وقت مجھ سے کشتیوں کی باتیں کیوں کرتا رہا؟“ میں نے سوال کیا۔ خالہ بولی۔ ”اس لئے کہ وہ بے حد شریف انسان ہے۔ اس نے دیکھا کہ تمہیں کشتیوں میں دلچسپی ہے۔ چنانچہ اس نے ایسی گفتگو کی جس کے متعلق اسے علم تھا کہ تمہیں اس میں دلچسپی ہے اور ایسی باتیں کیں جنہیں سن کر تمہیں خوشی ہوئی۔“

وہ مزید لکھتے ہیں۔ ”میں نے اپنی خالہ کی اس بات کو آج تک فراموش نہیں کیا۔“ یہ سطور لکھتے وقت میرے سامنے بوائے اسکاٹ تحریک کے ایک سرگرم کارکن ایڈورڈ ایل شالف کا خط رکھا ہے۔

مسٹر شالف لکھتے ہیں۔ ”ایک دن مجھے امداد کی ضرورت محسوس ہوئی۔ یورپ میں اسکاؤٹوں کا ایک بہت بڑا احتجاج ہونے والا تھا۔ میں چاہتا تھا کہ امریکہ کے ایک بہت ہی بڑے تجارتی ادارے کے صدر ہمارے ایک اسکاؤٹ کے یورپ کے آنے جانے کا خرچ ادا کریں۔“

خوش قسمتی سے مجھے ان کے پاس جانے سے پہلے معلوم ہوا کہ انہوں نے پیچھویر ہوئی چالیس لاکھ روپے کا چیک انڈی میں تبدیل کروایا ہے یہ چیک پہلی بار تو بنک والوں نے منظور کر دیا تھا۔ لیکن انہوں نے دوبارہ نیا چیک کاٹ کر رقم نکلائی تھی۔

جب میں ان کے دفتر میں گیا تو پہلی بات جو میں نے کی وہ اسی چیک کو دیکھنے کی درخواست تھی۔ چالیس لاکھ روپے کا چرہ! مجھے آج تک کسی ایسے شخص کا علم نہیں تھا۔ جس

نے اتنی بڑی رقم کا چیک لکھا ہو۔ میں نے کہا کہ میں اپنے اسکاؤٹوں کو بتاؤں گا کہ میں نے سچ سچ چالیس لاکھ روپے کا چیک دیکھا ہے۔ انہوں نے بڑی خوشی سے چیک مجھے دکھایا۔ میں نے چیک کی تعریف کی اور ان سے درخواست کی کہ وہ مجھے تفصیل سے یہ بتائیں کہ وہ کس طرح اتنی بڑی رقم کا چیک کیش کرانے میں کامیاب ہوئے۔“

دیکھا آپ نے مسٹر شالف نے گفتگو کا آغاز ہوائے اسکاؤٹ تحریک سے نہیں کیا۔ یا یورپ میں ہونے والے اسکاؤٹوں کے اجتماع یا اپنی ضرورت سے بات شروع نہیں کی۔ اس نے اپنے مخاطب کی دل پسند بات سے گفتگو شروع کی اور اس کا نتیجہ یہ ہوا:

انہوں نے از خود مجھ سے پوچھا۔ ”اوہ غلطی معاف میں یہ پوچھنا بھول ہی گیا کہ آپ مجھ سے کس سلسلے میں ملنا چاہتے تھے۔“ چنانچہ میں نے مدعا بیان کیا۔ مسٹر شالف مزید لکھتے ہیں۔ ”میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ انہوں نے نہ صرف میری درخواست منظور کر لی۔ بلکہ اس سے بھی کہیں زیادہ امداد کی۔ میں نے صرف ایک اسکاؤٹ کے یورپ کے سفر کا خرچ مانگا تھا۔ لیکن انہوں نے پانچ مزید اسکاؤٹوں کے سوا میرا خرچ بھی دیا انہوں نے مجھے چار ہزار روپے کی ہنڈی دی اور کہا۔ کہ ہم یورپ میں سات ہفتے تک ٹھہریں۔ انہوں نے ہمیں اپنی کمپنی کی شاخوں کے منتظمین کے نام تعارفی خطوط بھی دیئے۔ ان سے کہا گیا کہ میری حتی الوسع امداد کریں اور خود ہم سے پیرس میں ملے اور ہمیں سارا شہر دکھایا۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ کئی غریب والدین کے اسکاؤٹ لڑکوں کو ملازمت بہم پہنچا چکے ہیں اور اب تک ہمارے گروپ کے بہت سرگرم کارکن ہیں۔“

”اگر میں معلوم نہ کر سکتا کہ وہ کس چیز میں زیادہ دلچسپی رکھ سکتے ہیں اور پہلے انہیں مسرت نہ پہنچاتا تو ان سے کام لینا دس گنا مشکل ہو جاتا۔“

کیا یہ طریقہ تجارت میں بھی کام دے سکتا ہے؟ آئیے دیکھیں کہ کاروبار کے سلسلے میں

اس طریقے سے کہاں تک کامیابی حاصل ہو سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک بہت بڑی بیکری کے مالک ہنری۔ جے ڈیوڈنائے کی مثال لیجئے۔

مسٹر ڈیوڈنائے ایک ہوٹل میں اپنی ڈبل روٹیاں فروخت کرنے کی کوشش کرتے رہے تھے۔ وہ چار سال تک ہر ہفتے اس ہوٹل کے منیجر سے ملتے رہے۔ وہ ایسے تفریحی اجتماعوں میں شریک ہوتے جن میں وہ منیجر شریک کیا کرتا۔ یہاں تک کہ انہوں نے اسی ہوٹل میں کمرے کرائے پر لئے اور وہیں رہنے لگے تاکہ کسی طرح ان کا کام بن جائے۔ لیکن پھر بھی وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہ ہو سکے۔

مسٹر ڈیوڈنائے بیان کرتے ہیں۔ ”میں نے انسانی تعلقات کے متعلق کتابیں پڑھنے کے بعد اپنے طریقہ کار کو بدلنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے یہ معلوم کرنے کی کوشش کی کہ ہوٹل کے منیجر کو کس چیز میں زیادہ دلچسپی ہے اور کونسی چیز اس کے دل میں ہلچل پیدا کر سکتی ہے۔“

”مجھے معلوم ہوا کہ وہ ہوٹل والوں کی ایک سوسائٹی کا ممبر ہے جس کا نام ”امریکی ہوٹلوں کا استقبالیہ“ ہے۔ نہ صرف وہ اس کا ممبر تھا بلکہ اس کی سرگرمیوں نے اسے اس سوسائٹی کا صدر بھی منتخب کر دیا تھا۔ اور وہ بین الاقوامی گریڈز کا بھی صدر تھا۔ اس سوسائٹی کا اجلاس خواہ کہیں ہو وہ ضرور وہاں پہنچتا۔ خواہ اسے پہاڑوں، سمندروں، یارگیستانوں کو عبور کرنا پڑتا۔

”میں اگلے دن اس سے ملا تو میں نے ”استقبالیہ سے متعلق بات چھیڑ دی اور اس کا اثر؟ اس گفتگو کا اثر اس پر جادو کی طرح ہوا۔ وہ کوئی آدھا گھنٹہ مجھ سے اس موضوع پر باتیں کرتا رہا۔ بعض اوقات اس کی آواز مارے جوش کے کپکپانے لگتی۔ مجھے صاف معلوم ہوا تھا کہ یہ سوسائٹی اس کا دل پسند مشغلہ ہے۔ اس کی زندگی کی روح ہے۔ دفتر چھوڑنے سے پہلے اس نے مجھے اس سوسائٹی کی رکنیت پیش کی۔

”میں نے اس اثنا میں ڈبل روٹیوں کا اس سے ذکر تک نہ کیا تھا۔ لیکن چند دنوں بعد

اس کے ہوٹل کے مہتمم نے مجھے فون کیا اور ڈبل روٹیوں کے نمونے اور قیمتوں کی فہرست لے کر آنے کے لئے کہا۔

مہتمم نے ان الفاظ میں میرا خیر مقدم کیا۔ ”میں حیران ہوں کہ آپ نے میجر پر کیا جادو کر دیا ہے۔ وہ تو آپ کے ہاتھوں بک چکا ہے۔“

”خیال کیجئے۔ میں چار سال تک اسی شخص کے پیچھے جوتیاں چٹھاتا پھرتا تھا۔ اپنا ڈھنڈورا پیٹتا رہا کہ کہیں میرا کام بن جائے اور شاید اب بھی وہی صورت حال ہوتی۔ اگر میں نے یہ جاننے کی زحمت نہ کی ہوتی کہ وہ کس کام میں دلچسپی رکھتا ہے اور کس چیز کے متعلق وہ گفتگو کر کے خوش ہوتا ہے۔“

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں تو پانچواں اصول یہ ہے: دوسرے شخص کی دلچسپی کی بات کیجئے۔

## کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں

میں نیویارک کے کسی ڈاک خانے میں ایک خط کی رجسٹری کرانے کے لئے قطار میں کھڑا اپنی باری کا انتظار کر رہا تھا۔ میں نے دیکھا کہ رجسٹری کلرک اپنے کام سے اکتا چکا تھا؛ لفافوں کا وزن کرتے کرتے ٹکٹ بانٹتے بانٹتے ٹکٹ لگے لفافے واپس لیتے لیتے اور رسیدیں جاری کرتے کرتے وہ تھک چکا تھا۔ وہ سا لہا سا سال سے یہی بے لطف کام کرتا آیا تھا۔ میں نے اپنے دل میں کہا۔ ”میں چاہتا ہوں کہ یہ نوجوان مجھے پسند کرے۔“ ظاہر ہے کہ اس کی توجہ کو اپنی طرف کھینچنے کے لئے مجھے اپنی ذات کے بجائے خود اس کے متعلق کوئی عمدہ سی بات کرنی چاہئے تھی۔ اس لئے میں نے اپنے دل سے پوچھا کہ اس کلرک میں کون سی بات ایسی ہے۔ جس کی میں ایمانداری سے تعریف کر سکتا ہوں۔ اس سوال کا جواب بعض اوقات بڑی مشکل سے ہاتھ آتا ہے۔ خاص طور پر اس وقت جب کہ یہ سوال اجنبیوں سے متعلق ہو۔ لیکن میرے لئے اس وقت یہ سوال کچھ اتنا مشکل نہ تھا۔ مجھے فوراً ایک چیز ایسی نظر آگئی۔ جس کی میں جائز طور پر تعریف کر سکتا تھا۔

جب وہ میرا لفافہ تول رہا تھا تو میں نے بڑے جوش آمیز لہجے میں کہا۔ ”کاش میرے بال بھی آپ کے سے ہوتے۔“

کلرک نے حیران ہو کر اوپر دیکھا۔ اس کا چہرہ مسکراہٹ سے چمک رہا تھا۔ اس نے بڑے انکسار سے کہا۔ ”ہاں اب یہ بال ویسے کہاں رہے جیسے کبھی ہوا کرتے تھے؟“ میں نے



اسے یقین دلایا کہ ہو سکتا ہے اس کے بالوں کی خوبصورتی قدرے کم ہوگئی ہو۔ لیکن اب بھی یہ بہت شاندار ہیں۔ وہ بے حد خوش ہوا۔ ہم نے تھوڑا عرصہ دلچسپ گفتگو کی اور آخری بات جو اس نے مجھے سے کہی۔ یہ تھی۔ ”بہت سے لوگوں نے میرے بالوں کی تعریف کی ہے۔“

میرا دعویٰ ہے کہ وہ نو جوان اس روز کھانا کھانے گیا ہوگا تو اس کے پاؤں زمین پر نہ پڑتے ہوں گے۔ مجھے یقین ہے کہ اس نو جوان نے یہ بات رات کو اپنی بیوی سے ضرور کی ہوگی۔ میرا دعویٰ ہے کہ اس نے اس روز آئینہ دیکھ کر کہا ہوگا۔ ”یہ میرا بالوں بھرا سر کتنا خوبصورت ہے۔“

میں نے یہ کہانی ایک مرتبہ ایک اجتماع میں بیان کی تو بعد میں ایک شخص نے مجھ سے سوال کیا۔ ”آپ کو اس رجسٹری کلرک سے آخر کیا مطلب تھا؟“

میں اس سے کیا حاصل کرنا چاہتا تھا۔ مجھے اس سے کیا کام تھا۔ مجھے اس سے کیا غرض تھی؟

اگر ہم اس قدر خود غرض ہیں کہ کسی کو ذرا بھی خوش نہیں کر سکتے دوسرے آدمی سے معاذ خے کی تمنا رکھے بغیر اس کی حوصلہ افزائی نہیں کر سکتے اگر ہماری رو میں اتنی ہی چھوٹی اور تنگ ہیں تو ہمیں ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔

ہاں یاد آیا۔ میں اس نو جوان سے کچھ حاصل بھی کرنا چاہتا تھا۔ مجھے ایک بے بہا چیز کی ضرورت تھی اور وہ مجھے مل گئی۔ مجھے یہ احساس ملا کہ میں نے اس کی ایک طرح سے بے لوث خدمت کی ہے۔ مجھے یہ احساس ملا کہ میں نے اس کی اکتاہٹ بھری زندگی میں مسرت کی ایک کرن داخل کر دی ہے اور یہ ایسا احساس ہے جو ایسے واقعات کے گذر جانے کے بعد طویل مدت تک آپ کے تصور میں چمکتا اور آپ کے دل میں گنگنا تار ہتا ہے۔

انسانی تعلقات کا ایک قانون سب سے اہم ہے۔ اگر ہم اس قانون کی پابندی کریں تو

ہمیں کبھی پریشانی کا سامنا نہ ہو۔ سچ بات تو یہ ہے کہ اس قانون کی پابندی ہمارے لئے بے شمار دوستیوں اور مسرتوں کا سرچشمہ ثابت ہوتی ہے۔ لیکن جو نہیں ہم اس قانون کی خلاف ورزی کرتے ہیں تو فوراً مسلسل مصیبتوں میں الجھ جاتے ہیں۔ وہ قانون یہ ہے:

دوسرے شخص میں ہمیشہ اہمیت کا احساس پیدا کیجئے۔ جیسا کہ آپ پڑھ چکے ہیں۔ پروفیسر جان ڈیوی فرماتے ہیں کہ انسانی فطرت کی سب سے بنیادی خواہش اپنی ذات کو اہمیت دینا ہے۔ پروفیسر ولیم جیمز فرماتے ہیں۔ ”انسانی فطرت کا سب سے گہرا اصول تحسین و تعریف کی خواہش ہے۔“ جیسا کہ میں پہلے عرض کر چکا ہوں۔ یہی خواہش ہمیں جانوروں سے ممتاز کرتی ہے اور یہی خواہش تہذیب و تمدن کی ترقی کا باعث ہے۔

فلسفی ہزاروں سال سے انسانی تعلقات کے متعلق قیاس آرائیاں کرتے آئے ہیں اور ان تمام قیاسات میں سے ایک نظریے نے جنم لیا۔ یہ نظریہ کوئی اتنا نیا بھی نہیں ہے۔ یہ اتنا ہی قدیم ہے جتنی کہ تاریخ۔ آج سے تین ہزار سال پہلے زرتشت نے یہ اصول ایران کے آتش پرستوں کو سکھایا۔ آج سے دو ہزار چار سو سال پہلے کنفیوشس نے چین میں اس اصول کی تبلیغ کی۔ تاؤ مت کے بانی لاؤتسی نے یہی اصول اپنے پیروکاروں کو وادی ہان میں سکھایا۔ گوتم بدھ نے عیسیٰ علیہ السلام کی پیدائش سے پانچ سو سال پہلے اسی اصول کی تبلیغ دریائے گنگا کے کناروں پر کی۔ ہندوؤں کی مقدس کتابوں ویدوں اور شاستروں نے اسی اصول کو اس سے بھی ایک ہزار سال پہلے پیش کیا۔ آج سے ایک ہزار نو سو سال پہلے حضرت یسوع مسیح نے وادی جودی کی سنگلاخ پہاڑیوں میں اسی اصول کی تبلیغ کی۔ یسوع مسیح نے اس دنیا کے سب سے زیادہ اہم اصول کو صرف ایک فقیرے میں سمودیا ہے۔

”دوسروں کے ساتھ ایسا ہی سلوک کرو جیسے سلوک کی تم ان سے توقع رکھتے ہو۔“

آپ اپنے ملنے والوں کی خوشنودی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ اپنی خوبیوں کا

اعتراف چاہتے ہیں۔ آپ کو یہ احساس چاہئے کہ آپ اپنی چھوٹی سی دنیا میں بہت اہم شخصیت ہیں۔ آپ سستی اور جھوٹی خوشامد سننا نہیں چاہتے۔ لیکن آپ جائز تحسین و ستائش کے خواہشمند ہیں۔ آپ چارلس شواب کے الفاظ میں اپنے دوستوں سے توقع رکھتے ہیں کہ وہ ”جی بھر کر داد دیں اور دل کھول کر تعریف کریں۔“ ہم میں سے ہر کسی کو یہ بات پسند ہے۔ اس لئے ہمیں اس سنہری اصول کی پیروی کرنی چاہئے کہ دوسروں کو وہی کچھ دیں جس کی توقع ہم ان سے رکھتے ہیں۔

لیکن کب؟ کیسے اور کہاں؟ جواب ہے۔ ہر وقت اور ہر جگہ۔

مثال کے طور پر میں نے ریڈ یوشین میں متعلقہ کلرک سے ہنری سوڈین کے دفتر کا نمبر پوچھا۔ وہ کلرک بڑی خوبصورت وردی پہنے ہوئے تھا۔ وہ جس طریقے پر لوگوں کو اطلاعات بہم پہنچاتا تھا۔ اس پر وہ بجا طور پر بے حد نازاں تھا۔ اس نے ایک ایک لفظ موتیوں کی طرح ادا کیا۔

”ہنری سوڈین (وقفہ) اٹھارویں منزل (وقفہ) کمرہ ۱۸۱۶“

میں دوڑ کر لفٹ کی طرف گیا۔ پھر ٹھہر گیا اور واپس آ کر کلرک سے کہا۔ ”جس شاندار طریقے سے آپ نے میرے سوال کا جواب دیا ہے۔ اس کے لئے میں آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں اور آپ کو مبارکباد دیتا ہوں۔ آپ نے بہت مختصر اور مکمل جواب دیا ہے۔ آپ نے فنکارانہ چابکدستی برتی ہے یہ بڑی نایاب چیز ہے۔“

مارے خوشی کے پھولے نہ سماتے ہوئے اس نے مجھے بتایا کہ اس نے ٹھہر ٹھہر کر کیوں بات کی اور ہر جملے کو اس اچھوتے طریقے سے کیوں ادا کیا۔ میرے چند الفاظ نے اس کی نکلانی کی گرہ کو ذرا اور اونچا کر دیا اور جب میں اٹھارویں منزل کے لئے روانہ ہوا تو میں نے محسوس کیا کہ میں نے آج شام انسانی مسرت میں اضافہ کیا ہے۔ آپ کو دوسروں کی قدر

دانی کرنے کے لئے اس وقت تک انتظار کرنے کی ضرورت نہیں۔ جب تک آپ کسی ملک کے سفیر نہیں بن جاتے یا آپ کسی خیر سگالی وفد کے رہنما نہیں بن جاتے۔ آپ فلسفہ قدر شناسی کی بدولت ہر روز جادو جگا سکتے ہیں۔ دوسروں کی مسرت میں اضافہ کر کے اپنی مسرت بڑھا سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر ہوٹل کا بیرا ہمارے آرڈر کے مطابق تلے ہوئے آلوؤں کی جگہ آلوؤں کا بھرتہ اٹھالائے تو ہمیں کہنا چاہئے۔ ”تکلیف معاف میں تلے ہوئے آلو پسند کرتا ہوں۔“ وہ جواب دے گا۔ ”تکلیف کی کوئی بات نہیں۔“ اور خوشی خوشی سے آپ کے حکم کی تعمیل کرے گا۔ کیونکہ آپ نے اس کی عزت کی ہے۔

اس قسم کے چھوٹے چھوٹے فقرے جیسے ”تکلیف معاف“ یا ”براہ کرم۔“ آپ کو تکلیف تو ہوگی۔۔۔ کیا آپ۔۔۔ یا ”آپ کا بہت بہت شکریہ۔“ وغیرہ روزمرہ کی زندگی کی اکتا دینے والی مشین کے دندانون کے لئے تیل کا کام دیتے ہیں اور یہ فقرے اچھی تعلیم و تربیت کے امتیازی نشان بھی ہیں۔

۔۔۔ ایک اور مثال لیجئے۔ ”کیا آپ نے کبھی ہال کین کا کوئی ناول پڑھا ہے؟ لاکھوں

کروڑوں افراد اس کے ناول پڑھتے ہیں۔ وہ ایک لوہار کا لڑکا تھا۔ صرف مڈل تک تعلیم حاصل کر سکا تھا۔ لیکن جب وہ مرا تو دنیا کا سب سے زیادہ دولت مند ادیب تھا۔

بیان کیا جاتا ہے کہ ہال کین کو شاعری میں سانیٹ اور بیلڈ دو اصناف بہت زیادہ پسند

تھیں۔ اس لئے وہ ڈانٹے گبریل روزیٹی کی شاعری کا حافظ تھا۔ اس نے روزیٹی کی فنی خوبیوں کے بارے میں ایک تعریفی مقالہ بھی لکھا اور اس کی ایک نقل روزیٹی کو بھی بھیجی۔

روزیٹی بہت خوش ہوا۔ روزیٹی نے شاید اپنے من میں کہا ہوگا۔ ”جونو جوان میری قابلیت کے متعلق اتنی بلند رائے رکھتا ہے۔ وہ یقیناً بہت ذہین ہوگا“ روزیٹی نے اس لوہار زادے کو

لندن بلا بھیجا اور اسے اپنا سکرٹری مقرر کر لیا۔ ہال کین کی زندگی میں یہ واقعہ سنگ میل کی حیثیت رکھتا ہے۔ اسے اب اپنے عہد کے ادیبوں اور فن کاروں سے ملنے ملائے کا خوب موقع ملا۔ ان کے قیمتی مشوروں اور حوصلہ افزائی سے متاثر ہو کر اس نے لکھنا شروع کر دیا اور آسمان ادب پر ستارہ بن کر چکا۔

اس کا گھر، گریبا کاسل، جزیرہ آدم میں واقع ہے۔ دنیا کے سیاحوں کے لئے زیارت گاہ بن گیا ہے۔ وہ ایک کروڑ روپے کا ورثہ چھوڑ کر مرا۔ لیکن یہ کون جانتا ہے کہ اگر اس نے اپنے پسندیدہ شاعر کی تعریف میں ایک مضمون نہ لکھا ہوتا تو شاید وہ غربت ہی کی موت مرتا۔ یہ ہے بے پناہ طاقت، سچی اور دلی قدردانی کی۔

روزیٹی نے اس مقالے پر اپنے آپ کو ایک بڑی شخصیت متصور کیا۔ یہ کوئی عجیب بات نہیں۔ ہر شخص اپنے آپ کو بڑا بلکہ بہت ہی بڑا تصور کرتا ہے اور یہی جال قوموں کا ہے۔ کیا آپ اپنے آپ کو جاپانیوں سے بدتر خیال کرتے ہیں، حقیقت یہ ہے کہ جاپانی اپنے آپ کو آپ سے کہیں زیادہ بہتر سمجھتے ہیں۔ مثال کے طور پر کوئی قدامت پسند جاپانی کسی جاپانی خاتون کو کسی گورے آدمی کے ساتھ رقص کرتے ہوئے دیکھ لے تو آگ بگولا ہو جاتا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو ہندوستان کے ہندوؤں سے افضل تصور کرتے ہیں؟ آپ کا فیصلہ شاید اپنے حق میں ہوگا۔ لیکن لاکھوں ہندو اپنے آپ کو آپ سے اتنا افضل تصور کرتے ہیں کہ وہ اس کھانے کو چھوئیں گے بھی نہیں۔ جس پر اتفاق سے آپ کا ناپاک ساہ پڑ گیا ہے۔

کیا آپ خود کو اسکیمو قوم سے اعلیٰ خیال کرتے ہیں؟ یہ بھی آپ کا اپنا خیال ہے۔ نیلن کیا آپ یہ جانتا چاہتے ہیں کہ اسکیمو آپ کے متعلق کیا نظریہ رکھتے ہیں؟ اسکیمو لوگوں نے

اپنی قوم کے کام چور آوارہ گرد اور بد اخلاق لوگوں کو ”گورے آدمی“ کا لقب دے رکھا ہے۔  
یہ ان کے یہاں کی سب سے بری گالی ہے۔

ہر قوم اپنے آپ کو دوسری اقوام سے برتر و اعلیٰ تصور کرتی ہے۔ یہی احساس حب الوطنی اور لڑائی جھگڑوں کو بھی جنم دیتا ہے۔

یہ ایک واضح حقیقت ہے کہ ہر وہ آدمی جس سے آپ ملتے ہیں۔ اپنے آپ کو کسی نہ کسی طرح آپ سے بہتر خیال کرتا ہے اور اس کے دل میں گھر کرنے کا یقینی طریقہ یہی ہے کہ اسے بڑی احتیاط سے یہ محسوس کرایا جائے کہ آپ اس کو اس کی جگہ پر بڑی اہم شخصیت مانتے ہیں اور دل سے مانتے۔

ایمرن کا قول یاد رکھئے۔ ”جس آدمی سے میں ملتا ہوں وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے افضل ہوتا ہے۔ اس طرح میں اس کی شخصیت کو سمجھنے کے قابل ہو جاتا ہوں۔“

کتنی کرب ناک بات ہے جن لوگوں کے پاس اپنی بڑائی جتانے کے لئے کوئی بات نہیں ہوتی۔ وہ اپنی نااہلی کے احساس کو ظاہری شور و غوغا اور لاف زنی کے ذریعے چھپاتے پھرتے ہیں۔ ان کی یہ حرکت نہایت بیہودہ اور ناقابل برداشت ہوتی ہے۔ جیسا کہ شیکسپیر نے کہا ہے۔ ”آدمی مغرور آدمی ادنیٰ سے اختیارات کا مالک ہو کر آسمان تلے اس قسم کی عجیب و غریب چالیں چلتا ہے کہ فرشتوں کو بھی رونا آتا ہے۔“

میرے تاجر پیشہ گارڈوں نے جس طرح قدر شناسی کے اصول پر کامیابی سے عمل کیا ہے۔ اس کے متعلق آپ کو تین کہانیاں سناؤں گا سب سے پہلے ہم کنکٹی کٹ کے ایک جج کی مثال لیں گے۔

میری جماعت میں داخلہ لینے کے فوراً بعد وہ اپنی بیگم کے ہمراہ اس کے چند رشتہ داروں سے ملنے موٹر کے ذریعہ لانگ آئی لینڈ تشریف لے گئے۔ ان کی بیگم انہیں اپنی ایک بوڑھی

چچی کے ساتھ باتیں کرتے چھوڑ کر اپنے نوجوان رشتہ داروں کو ملنے چلی گئیں۔ چونکہ انہیں جماعت میں صحیح قدر دانی اور تحسین و تعریف کے اصولوں پر عمل کرنے کے تجربات پر تقریر کرنی تھی۔ اس لئے انہوں نے سوچا۔ چلو اس بوڑھی خاتون سے پہل کرتے ہیں۔ انہوں نے گھر کے اندر باہر غور سے نظر ڈالی تاکہ وہ کوئی ایسی چیز دیکھیں جس کی وہ ایمانداری سے تعریف کر سکیں۔

انہوں نے کہا۔ ”یہ گھر تقریباً ۱۸۹۰ء میں تعمیر ہوا تھا۔ ایسا ہی ہے نا؟“ اس بوڑھی خاتون نے جواب دیا۔ ”ہاں۔ ٹھیک ایسا ہوا تھا۔“ انہوں نے کہا۔ ”اس گھر کو دیکھ کر مجھے اس گھر کی یاد آ جاتی ہے جس میں میں پیدا ہوا تھا۔ یہ بہت خوبصورت ہے۔ بہت اچھی طرح بنا ہوا ہے۔ بڑا کشادہ ہے۔ آپ جانتی ہیں۔ اب تو اس قسم کے گھر تعمیر نہیں کئے جاتے۔“

بوڑھی خاتون نے ان سے اتفاق کرتے ہوئے کہا۔ ”آپ نے بجا فرمایا۔ آج کل کے نوجوان اس قسم کے خوبصورت گھر نہیں بنواتے۔ بس انہیں تو صرف ایک کمرہ چاہئے یا بجلی کا برف دان۔ یا پھر موٹر کے اس میں ہر وقت ادھر ادھر مٹر گشت کرتے پھریں۔“

”یہ گھر تو ایک سہانا سپنا ہے۔“ خاتون نے کانپتی ہوئی آواز میں کہا۔ ”اس گھر کو بڑے پیار سے بنایا گیا تھا۔ اس کی تعمیر سے پہلے میں اور میرے شوہر کئی سال تک اس کے خواب دیکھتے رہے۔ ہمیں کوئی اچھا ماہر تعمیرات دستیاب نہ ہوا۔ لہذا اس کا نقشہ ہم نے خود تیار کیا۔“

اس کے بعد اس معمر خاتون نے ہمارے جج صاحب کو سارا گھر پھرا کر دکھایا اور انہوں نے تمام خوبصورت چیزوں کی دل سے تعریف کی جو اس خاتون نے اپنے مختلف سفروں کے دوران میں اکٹھی کی تھیں۔ اور زندگی بھر جن سے محبت کرتی آئی تھی۔ مثالی دوشالے، قدیم انگریزی ٹی سیٹ، چینی کے برتن، فرانسیسی بستر اور کرسیاں، اطالوی مصوری کے بہترین نمونے

اور ریشم کے پردے جو کبھی فرانس کے جاگیردار اپنی حویلیوں میں لٹکایا کرتے تھے۔ غرض اس نے اس قسم کی اور بہت سی نایاب چیزیں دکھائیں۔

نچ صاحب نے کہا۔ ”گھر دکھانے کے بعد وہ مجھے اپنے گیراج میں لے گئی۔ جہاں ایک پیکارڈ کار کو بھاری بھاری پتھروں پر مین کی سطح پر اونچا کر کے رکھا ہوا تھا۔ کار تقریباً نئی ہی تھی۔

خاتون نے دھیمی آواز سے کہا۔ ”یہ کار میرے شوہر نے اپنی وفات سے چند دن پیشتر خریدی تھی۔ ان کی وفات کے بعد میں اس میں سوار نہیں ہوئی۔ چونکہ آپ نفیس چیزوں کا صحیح ذوق رکھتے ہیں۔ اس لئے یہ کار میں آپ کی نذر کرتی ہوں۔“

نچ صاحب نے حیران ہو کر کہا۔ ”چچی جان! مجھ سے اتنے بڑے احسان کا بوجھ نہ اٹھ سکے گا۔ میں آپ کی دریا دلی کی داد دیتا ہوں لیکن میں یہ نذرانہ شاید قبول نہ کر سکوں۔ میں تو آپ کا رشتے دار بھی نہیں۔ میرے پاس نئی کار ہے۔ آپ کے بہت سے رشتے دار ایسے ہوں گے جو اس خوبصورت پیکارڈ کے لئے بے حد بیتاب ہوں گے۔“

خاتون نے چلا کر کہا۔ ”رشتے دار؟ ہاں میرے رشتے دار ہیں۔ جو میری موت کا انتظار کر رہے ہیں تاکہ میری آنکھیں بند ہوتے ہی وہ اس کار پر ہاتھ صاف کریں۔ لیکن یہ کار انہیں نہیں ملے گی۔“

نچ صاحب نے کہا۔ ”اگر آپ یہ کار اپنے رشتے داروں کو نہیں دینا چاہتیں تو آپ اسے پرانی موٹروں کے بیوپاری کے ہاتھ فروخت کر سکتی ہیں۔“

انہوں نے جواب دیا۔ ”اسے بیچ دوں؟ کیا آپ کا خیال ہے کہ میں کار کو فروخت کر دوں گی؟ کیا آپ سمجھتے ہیں کہ میں یہ دیکھنا گوارا کر لوں گی کہ اجنبی لوگ اس پر سوار ہو کر اسے بازاروں میں ادھر ادھر لئے پھریں۔ اس کار میں دوسرے سوار ہوں جسے میرے شوہر نے



میرے لئے خریدا۔ میں اسے فروخت کرنے کا خیال تک اپنے پاس نہیں پھٹکنے دوں گی۔ میں یہ کار آپ کو دے رہی ہوں۔ آپ خوبصورت چیزوں کا ذوق رکھتے ہیں۔ ان کی قدر سے واقف ہیں۔“

جج صاحب نے بڑی کوشش کی کہ وہ کسی نہ کسی طرح اس کار کو لینے سے انکار کر سکیں۔ لیکن اگر وہ ایسا کرتے تو اس بزرگ خاتون کے جذبات کو ٹھیس پہنچتی۔

یہ معمر خاتون ایک بڑے وسیع و عریض گھر میں اپنے شمالی دو شالوں، فرانسسیسی نوادرات اور اپنی یادوں کے ساتھ اکیلی رہتی تھی۔ بے شمار لوگ اس سے ملاقات کرنے کی تمنا رکھتے تھے۔ اس نے اپنا گھر بڑی چاہ سے بنایا تھا اور اسے یورپ بھر سے نوادرات لا کر مزین کیا تھا۔ لیکن اب اپنے بڑھاپے کی تنہائی میں وہ ذرا ذرا سی انسانی ہمدردی اور پر خلوص قدر شناسی کو ترستی تھی۔ آج ایک شخص نے اس کی اس خواہش کو پورا کیا تھا اور جب اس کے اس جذبے کی تسکین ہوئی تو وہ اس شخص کا شکر یہ پیکارڈ کار کے تحفے سے کم کسی شے سے ادا نہ کر سکی۔

اب دوسری کہانی سنئے۔ یہ کہانی لیوس اینڈ ویلنٹائن کمپنی کے مینجر ڈونلڈ۔ ایم۔ میکیم ہن نے بیان کی۔ یہ کمپنی پودے فروشی اور باغبانی کا کام کرتی ہے۔

انہوں نے بیان کیا۔ ”میں نے لوگوں کو دوست بنانے اور انہیں متاثر کرنے کے طریقوں پر لکچر سنا تو اس کے فوراً ہی بعد مجھے ایک مشہور جج کی کوٹھی میں باغیچہ لگانا پڑا۔ کوٹھی کے مالک مجھے پھول اور پودے لگانے کے بارے میں چند مشورے دینے باہر نکلے۔

میں نے کہا۔ ”جج صاحب! آپ کا شغل بڑا پیارا ہے۔ مجھے آپ کے خوبصورت کتے بہت پسند آئے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ آپ نے میڈیسن سکور گارڈن والی کتوں کی نمائش میں بہت سے انعامات حاصل کئے ہوں گے۔“

میری اس ذرا سی تعریف کا اثر نہایت گہرا پڑا۔

”جج صاحب نے جواب دیا۔ ”ہاں میں اپنے کتوں کے ساتھ اپنا دل بہلاتا ہوں۔ کیا آپ میرا کتا خانہ دیکھنا پسند کریں گے؟“

”انہوں نے تقریباً ایک گھنٹے تک مجھے اپنے کتے اور کتوں کے جیتے ہوئے انعامات دکھائے۔ وہ ان کے شجرہ ہائے نصب نکال لائے اور ان کی خوبصورت اور ذہین نسلوں کی داستانیں سنائیں۔ آخر میں مجھ سے مخاطب ہو کر انہوں نے کہا۔ ”کیا آپ کا کوئی چھوٹا بچہ ہے؟ میں نے جواب دیا۔ ”ہاں ایک ہے۔“

جج صاحب نے کہا۔ ”وہ کتا پالنا پسند کرے گا۔“

میں نے کہا۔ ”کیوں نہیں وہ بے حد خوش ہوگا۔“

جج صاحب نے کہا۔ ”بہت بہتر تو میں ایک پلا سے دوں گا۔“

”اس کے بعد انہوں نے مجھے بتانا شروع کر دیا کہ اس پلے کو کیا کیا کھلانا پڑے گا۔ پھر وہ ذرارے کے اور کہا۔ ”شاید آپ بھول جائیں۔ میں لکھ دیتا ہوں۔ اس کے بعد وہ اندر گئے۔ کتے کی نسل اور اسے پالنے کی ہدایات ٹائپ کیں اور مجھے چار سو روپے کی قیمت کا ایک پلا دیا۔ انہوں نے یہ پلا اور اپنے قیمتی وقت کا سوا گھنٹہ مجھے محض اس لئے عنایت کیا کہ میں نے ان کے شغل اور اس میں ان کی کامیابی پر اپنی دلی تحسین پیش کی تھی۔“

کوڈک کے شہرت یافتہ جارج ایسٹ مین نے ایسی فلم تیار کی۔ جس کی بدولت آج کل سینماؤں میں فلمیں دکھائی جاتی ہیں۔ انہوں نے اپنی اس ایجاد کے طفیل چالیس کروڑ روپے اکٹھے کئے اور دنیا بھر کے بہت مشہور تاجر بن گئے۔ اسی عظیم کارنامے اور اتنی شہرت کے باوجود وہ آپ کی اور میری طرح اپنی شناسی اور تحسین و تعریف کی خواہش رکھتے تھے۔

مثال کے طور پر کئی سال ہوئے ایسٹ مین صاحب اپنی والدہ کی یادگار کے طور پر راجسٹر مین ”ایسٹ مین مدرسہ موسیقی“ اور ایک تھیٹر ہال تعمیر کر رہے تھے۔ مسٹر جیمس ایڈمز سن

ان عمارات کے لئے نشستوں کا ٹھیکہ لینا چاہتے تھے۔ انہوں نے معمار کو ٹیلیفون کیا اور راجپٹر میں جا کر مسٹریسٹ میں سے ملاقات کرنے کا وقت ٹھہرا لیا۔

جب ایڈم سن وہاں گئے تو معمار نے کہا۔ ”مجھے معلوم ہے کہ آپ نشستوں کا آرڈر لینا چاہتے ہیں۔ لیکن میں آپ کو ابھی سے بتائے دیتا ہوں کہ جارج ایسٹ آپ سے صرف پانچ منٹ کے لئے گفتگو کر سکیں گے۔ وہ بڑے بااصول اور بہت مصروف آدمی ہیں۔ اس لئے آپ اپنی بات مختصراً مکمل کر کے باہر نکل آئیے۔“

ایڈم سن نے ایسا ہی کرنے کا ارادہ کیا۔ جب انہیں کمرے میں داخل ہونے کی اجازت ملی تو انہوں نے دیکھا کہ مسٹریسٹ میں اپنی میز پر کاغذوں کے ایک ڈھیر پر جھکے بیٹھے ہیں۔ مسٹریسٹ میں نے نظریں اٹھائیں اپنی عینک اتاری اور معمار اور مسٹریسٹ میں کی طرف آتے ہوئے کہا۔ ”تسلیم حضرات“ میں آپ کی کیا خدمت کر سکتا ہوں؟“ معمار نے تعارف کرایا تو مسٹریسٹ میں نے کہا۔ ”آپ سے ملاقات کا انتظار کرتے ہوئے میں آپ کے دفتر کی بہت تعریف کر رہا تھا۔ اگر میرے پاس اس جیسا کمرہ ہو تو اس میں بیٹھ کر کام کرنے سے کتنی زیادہ مسرت حاصل ہو۔ آپ شاید جانتے ہوں کہ میں لکڑی کے سامان کی تجارت کرتا ہوں۔ لیکن میں نے آج تک آپ کے دفتر سے زیادہ خوبصورت دفتر نہیں دیکھا۔“

جارج ایسٹ میں نے جواب دیا۔ ”آپ نے ایک ایسی بات یاد دلا دی ہے جو میرے ذہن سے بالکل اتر گئی تھی۔ یہ دفتر بہت خوبصورت ہے۔ جب یہ پہلے پہل تیار ہوا تو میں اس میں بیٹھا پھولا نہ سماتا تھا۔ لیکن آج کل میں اس کے اندر آتا ہوں تو میرے ذہن پر پہلے ہی سے اتنی چیزیں سوار ہوتی ہیں کہ بعض اوقات تو اس کمرے پر ہفتوں نظر بھی نہیں پڑتی۔“

ایڈم سن نے دو قدم آگے چل کر لکڑی کی ایک فالٹو تختی پر ہاتھ پھیرا اور کہا۔ ”میرے خیال میں یہ انگریزی شاہ بلوط کی بنی ہوئی ہے۔ یہ اطالوی طرز سے قدرے مختلف بناوٹ کی ہے۔“

ایسٹ مین نے جواب دیا۔ ”ہاں یہ انگلستان سے منگوائی گئی ہے یہ میرے لئے ایک دوست نے منتخب کی تھی۔ جو لکڑی کے قیمتی سامان کے ماہر ہیں۔“

پھر ایسٹ مین صاحب نے ایڈم سن کو سارا دفتر گھما پھرا کر دکھایا۔ اس کا ایک ایک حصہ ایک ایک چیز کا رنگ و روغن ہاتھ سے کھدے ہوئے کتبے اور بہت سی دوسری چیزیں جو خود انہوں نے پسند کی تھیں اور تیار کروائی تھیں۔

کمرے میں ادھر ادھر گھومتے ہوئے لکڑی کی نفیس چیزوں کی تعریف کرتے ہوئے وہ ایک کھڑکی کے سامنے کھڑے ہو گئے اور جارج ایسٹ مین نے اپنے مخصوص نرم و نازک لہجے میں ان اداروں کا ذکر چھیڑ دیا جن کے ذریعے وہ بنی نوع انسان کی امداد کر رہے تھے۔ مثلاً راجپٹر کی یونیورسٹی جنرل ہسپتال، ہومیو پیتھک ہسپتال، دوست گھر بچوں کا ہسپتال وغیرہ۔ مسٹر ایڈم سن نے انہیں دولت کے اس بہترین مصرف اور انسانی مصیبتوں کو دور کرنے کی کوشش پر مبارکباد دی۔ پھر جارج ایسٹ مین نے شیشے کا ایک بکس کھولا۔ جس میں سے انہوں نے وہ گیمبروز کا جو اپنی نوعیت کی پہلی چیز تھی اور جسے انہوں نے ایک انگریز سے خریدا تھا۔

اس کے بعد ایڈم سن نے جارج ایسٹ مین سے ان کی ابتدائی زندگی اور کاروبار کا حال پوچھا۔ انہوں نے نہایت درد بھرے لہجے میں اپنے بچپن کے افلاس کی باتیں کیں اور بتایا کہ ان کی بیوہ، اللہ کا ایک بورڈنگ ہاؤس میں کام کیا کرتی تھیں اور وہ خود ایک بیمہ کمپنی میں دو روپے روز پر کلر کی کیا کرتے تھے۔ انہیں دن رات ہر وقت غربت کا غم گھن کی طرح کھائے جانا تھا۔ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ کم از کم اتنا روپیہ ضرور کمائیں گے کہ ان کی والدہ

بورڈنگ ہاؤس کی محنت سے نجات ملے اور وہ عمر کے چند دن آرام کی زندگی بسر کر سکیں۔ مسٹر ایڈم سن اسی طرح ان سے سوالات کرتے رہے اور جب ایسٹ مین فوٹو گرافی کی خشک پلیٹوں سے متعلق اپنے تجربات بیان کر رہے تھے تو وہ بڑے انہماک سے ان کی باتیں سنتے رہے۔ ایسٹ مین نے بتایا کہ وہ کس طرح ایک دفتر میں سارا سارا دن کام کرتے رہتے تھے اور کس طرح بعض اوقات رات رات بھر تجربے کرتے رہتے تھے اور کیمیائی چیزوں سے نتائج مرتب ہونے کے دوران میں وہ کس طرح کبھی کبھی اونگھ لیا کرتے تھے اور کس طرح بسا اوقات وہ تین تین دن تک اتنے مصروف رہا کرتے تھے کہ کپڑے صاف کرنے اور بدلنے تک کی فرصت نہ ملتی تھی۔

مسٹر ایڈم سن کو ایسٹ مین کے دفتر میں سواؤس بچے بلایا گیا تھا انہیں تنبیہ کی گئی تھی کہ وہ پانچ منٹ سے زیادہ وقت نہ لیں۔ لیکن ایک گھنٹہ گزر گیا۔ دو گھنٹے گزر گئے۔ لیکن وہ ابھی تک باتیں کر رہے تھے۔

بالآخر جارج ایسٹ مین ایڈم سن سے مخاطب ہوئے اور کہا۔ ”پچھلے دنوں جب میں جاپان گیا تو میں نے چند کرسیاں خریدی اور انہیں گھر لے آیا۔ ان کرسیوں کو میں نے دھوپ میں بیٹھنے کے لئے برآمدے میں رکھ دیا دھوپ کے باعث ان کا رنگ کچھ پیلا سا پڑ گیا۔ ایک دن میں بازار گیا روغن خرید اور گھر آ کر خود ان کرسیوں کو روغن کیا۔ کیا آپ ملاحظہ فرمائیں گے کہ میں کرسیوں پر روغن کرنے میں کہاں تک کامیاب ہوا ہوں۔ کیا ہی اچھا ہو کہ آپ آج دوپہر کا کھانا میرے ساتھ تناول فرمائیں۔ میں آپ کو وہ کرسیاں دکھاؤں گا۔“ دوپہر کا کھانا کھا چکے تو مسٹر ایسٹ مین نے ایڈم سن کو وہ کرسیاں دکھائیں جو وہ جاپان سے لائے تھے۔ ان میں سے ہر ایک کرسی کی قیمت چھ روپے سے زائد نہ ہوگی۔ لیکن ایسٹ مین جو تجارت میں چالیس کروڑ روپے کما چکے تھے۔ ان کرسیوں پر بہت ناز کرتے تھے۔

کیونکہ ان پر انہوں نے اپنے ہاتھ سے روغن کیا تھا۔

مسٹریٹ مین کی زیر تعمیر عمارتوں میں نشستوں کے لئے ساڑھے تین لاکھ روپے کا

ٹھیکہ تھا۔ آپ کے خیال میں یہ ٹھیکہ کسے ملا۔ ظاہر ہے کہ ایڈم سن کو۔

اس کے بعد ایسٹ مین آخری دم تک ایڈم سن کے قریبی دوست رہے۔ اب سوال یہ

ہے کہ آپ اور میں اس جادو اثر اصول کی آزمائش کہاں کریں؟ اپنے گھر سے ہی ابتداء کیوں

نہ کی جائے۔ میرے خیال میں گھر کے علاوہ کوئی ایسی جگہ نہیں۔ جہاں اس اصول کو زیادہ نظر

انداز نہ کیا جاتا ہو اور جہاں اس کی اتنی ضرورت ہو۔ آپ کی بیوی میں کچھ تو خوبیاں ہوں گی۔

یا کم از کم کبھی تو تمہیں ورنہ آپ ان سے شادی نہ کرتے۔ لیکن آپ کو ان کی خوبیوں کو سراہے

کتنا عرصہ گزرا ہے؟ کتنا عرصہ؟ ذرا سوچئے تو سہی۔

آج سے چند سال پیشتر میں مچھلی کا شکار کھیل رہا تھا۔ میں کینیڈا کے جنگل میں ایک

الگ تھلگ کیمپ میں تنہا تھا۔ مطالعے کے لئے مجھے صرف ایک مقامی اخبار دستیاب ہوتا تھا۔

میں اس کا ایک ایک حرف پڑھتا تھا حتیٰ کہ اس کے اشتہارات تک پڑھ جاتا تھا۔ ایک دن

میں نے اس اخبار میں ڈور تھی ڈکس کا ایک مقالہ پڑھا۔ اس کا مقالہ مجھے اتنا پسند آیا کہ میں

نے یہ مضمون اخبار میں سے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیا۔ اس نے لکھا تھا کہ وہ بیویوں کو کی

جانے وای نصیحتیں سن سن کر تنگ آچکی ہے اس کے خیال میں کوئی صاحب اس کے بجائے

دولہا میاں کو ایک طرف لے جا کر یہ مفید مشورہ دیں تو بہت ہی اچھا ہو۔

”جب تک آپ کو خوشنودی حاصل کرنے کا ڈھنگ نہیں آتا شادی مت کیجئے۔“

شادی سے پہلے عورت کی تعریف تو ایک عام رحمان ہے لیکن شادی کے بعد اس کی تعریف نہ

صرف ایک ضرورت بلکہ ذاتی تحفظ بھی ہے۔ شادی میں سادگی اور صاف دلی کے لئے کوئی

جگہ نہیں۔ یہ تو سیاسی اکھاڑا ہے۔

”اگر آپ ہر روز عید اور ہر رات شب برات منانا چاہتے ہیں۔ تو اپنی بیوی کے گھربار سنبھالنے کے سلیقے کو مت ٹھکرائیے اس کا اپنی والدہ کے انتظام سے مقابلہ نہ کیجئے۔ بلکہ اس کے برعکس اس کے سلیقے اور سگھڑاپے کی ہمیشہ تعریف کیجئے اور اپنے آپ کو کھلے طور پر مبارک باد دیجئے کہ آپ کتنے خوش نصیب ہیں کہ آپ کو ایسی بیوی ملی ہے جو بہ یک وقت زہرہ سرسوتی اور میری این کی خوبیوں کا مجموعہ ہے خواہ گوشت بے لذت اور روٹی جل کر کونلہ ہوگئی ہو۔ آپ شکایت ہرگز نہ کیجئے۔ صرف اتنا کہئے کہ آج کا کھانا تمہارے روزانہ کے معیار کو نہیں چھوسکا۔ آپ دیکھیں گے کہ وہ آپ کے معیار پر پورا اترنے کی خاطر باورچی خانے کے چولہے پر اپنی بھینٹ چڑھانے سے بھی گریز نہ کرنے گی۔“

لیکن یہ عمل ایک دم شروع نہ کیجئے۔ آپ جلد بازی کریں گے تو اسے شک ہو جائے گا۔ آج کی رات یا کل رات اس کے لئے کچھ پھول یا مٹھائی کا ڈبہ لائیے۔ صرف یہ کہہ کر نہ بیٹھ رہئے کہ مجھے ایسا کرنا چاہئے ایسا کیجئے بھی۔ یہ نذرانہ ایک مسکراہٹ اور چند محبت بھرے الفاظ کے ساتھ پیش کیجئے۔ اگر زیادہ سے زیادہ مرد و عورت اس اصول پر چلنا شروع کر دیں تو مجھے یقین ہے کہ آج کل کی طرح سولہ فیصدی شادیاں ناکام نہیں ہوں گی۔

کیا آپ جاننا چاہتے ہیں کہ کوئی عورت کیسے آپ کی محبت کا دم بھرنے لگے۔ اس کا راز یہ ہے۔ اس میں کامیابی یقینی ہے۔ یہ کوئی میری ایجاد نہیں۔ میں نے اسے ڈور تھی ڈکس سے سیکھا ہے۔ اس نے ایک مرتبہ ایک مشہور کثیرالازدواج شخص سے ملاقات کی۔ وہ تیس عورتوں کا دل اور ان کا مال و متاع جیت چکا تھا (یہاں یہ بتا دینا چاہئے کہ ڈور تھی ڈکس کی ملاقات کے وقت وہ شخص جیل میں تھا) جب اس نے عورتوں کو اپنے دام محبت میں گرفتار کرنے کا نسخہ اس سے دریافت کیا۔ تو اس نے جواب دیا کہ یہ ہرگز کوئی چال نہیں۔ صرف اتنا کرنے کی ضرورت ہے کہ ہمیشہ عورت کے ساتھ اسی کی ذات کے بارے میں گفتگو کی

جائے۔“

اور یہی طریقہ مردوں کے ساتھ کامیاب رہتا ہے۔ ڈسرایلی سلطنت برطانیہ کے ایک مشہور و معروف وزیر اعظم کا قول ہے:

”کسی شخص سے اسی کی ذات کے متعلق بات چیت کیجئے اور وہ کئی گھنٹوں آپ کی بات سنتا جائے گا۔“

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں تو چھٹا اصول ہے: دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلائیے اور تہ دل سے اس کی تعریف کیجئے۔ آپ اس کتاب کو کافی عرصے سے پڑھ رہے ہوں گے۔ اب اسے بند کر دیجئے۔ مصمم ارادہ کر لیجئے اور اس فلسفے کو اپنے قریب ترین شخص پر آزمانا شروع کر دیجئے اور اس کا جادو دیکھئے۔



## یاد دہانی

### لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

پہلا طریقہ: دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لیجئے۔

دوسرا طریقہ: مسکرائیے۔

تیسرا طریقہ: یاد رکھئے کہ کسی شخص کے لئے اپنا نام اس کے لئے سب سے زیادہ اہم

اور پیٹھی آواز ہے۔

چوتھا طریقہ: لوگوں کی باتیں توجہ سے سنئے۔ لوگوں کو اپنی ذات کے بارے میں گفتگو

کرنے پر اکسائیے۔

پانچواں طریقہ: ان چیزوں کے متعلق بات چیت کیجئے۔ جن سے آپ کے مخاطب کو

دلچسپی ہے۔

چھٹا طریقہ: دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلائیے اور تہ دل سے اس کی

تعریف کیجئے۔

## لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے

آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے

جنگ عظیم کے ختم ہونے کے فوراً بعد میں نے لندن میں ایک گراں قدر سبق سیکھا۔ میں ان دنوں سرراس سمٹھ کے مقامی ادارے کا مینجر تھا۔ جنگ کے دوران میں سرراس نے فلسطین میں کارہائے نمایاں انجام دے کر آسٹریلیا کا نام روشن کر دیا تھا۔ صلح ہو جانے کے بعد جلد ہی سرراس نے آدھی دنیا کے گرد ہوائی جہاز میں تیس دن میں سفر طے کرنے کے دنیا کو حیرت میں ڈال دیا تھا۔ اس سے پہلے اس قسم کی مہم سر کرنے کی کوشش نہیں کی گئی تھی۔ دنیا بھر میں تہلکہ مچ گیا۔ حکومت آسٹریلیا نے انہیں چار ہزار روپے کا انعام پیش کیا۔ شاہ انگلستان نے انہیں ”نائٹ“ کا خطاب دیا اور کچھ عرصے کے لئے یونین جیک کے سنائے تلے یعنی دولت مشترکہ میں ان کی سب سے زیادہ تعریف و توصیف ہوتی رہی۔ ایک رات میں ایک ایسی دعوت میں شریک تھا جو سرراس کے اعزاز میں دی گئی تھی اور کھانے کے دوران میں میرے قریب بیٹھے ہوئے مہمان نے ایک بڑی مزاحیہ کہانی سنائی۔ جس کا مرکزی خیال یہ تھا۔ ”ایک دیوتا ہمارے کاموں کے انجام سنوارتا بگاڑتا ہے۔ ہم اس میں مداخلت نہیں کر سکتے۔“

جنہوں نے یہ مقولہ سنایا تھا وہ فرمانے لگے کہ یہ بائبل کی ایک آیت ہے۔ وہ غلط بیانی کر رہے تھے۔ مجھے معلوم تھا۔ میں اچھی طرح جانتا تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہے ہیں اور مجھے ان کی غلط ہونے میں ذرا بھی شبہ نہ تھا۔ اس لئے میں نے اپنی اہمیت جتانے اور احساس برتری

کے حصول کے لئے ایک بن بلائے مہمان کی طرح اس بیان کو درست کرنے کی تکلیف اپنے ذمے لے لی۔ لیکن وہ اپنی ضد پراڑ گئے۔ ”کیا؟ شیکسپیر کا مصرعہ؟ ناممکن! لغو! یہ حوالہ میں نے بائبل سے دیا ہے۔ مجھے اچھی طرح معلوم ہے۔“

کہانی بیان کرنے والے صاحب میری داہنی جانب تشریف رکھتے تھے اور میری بائیں طری میرے ایک پرانے دوست مسٹر فرینک گیمنڈ تشریف فرما تھے۔ مسٹر گیمنڈ نے کئی سال شیکسپیر کے مطالعے میں صرف کئے تھے۔ ہم دونوں اس بات پر متفق ہو گئے کہ فیصلہ مسٹر گیمنڈ پر چھوڑ دیں۔ انہوں نے سارا قصہ سنا۔ میز کے نیچے سے مجھے اپنے پاؤں سے ٹھوکر ماری اور کہا۔ ”ڈیل! تم غلط کہتے ہو۔ یہ صاحب درست فرماتے ہیں۔ یہ حوالہ بائبل سے ہے۔“

اس رات گھر واپس آتے ہوئے میں نے راستے میں مسٹر گیمنڈ سے کہا۔ ”فرینک! تمہیں تو اچھی طرح معلوم تھا کہ وہ حوالہ شیکسپیر سے تھا۔ انہوں نے جواب دیا۔ یقیناً مجھے معلوم تھا۔ بملٹ، ایکٹ نمبر ۵ سین نمبر ۲ لیکن پیارے ڈیل، ہم ایک خوشی کے موقع پر ضیافت میں بطور مہمان شریک تھے۔ کسی آدمی کو جھوٹا ثابت کرنے سے حاصل؟ کیا وہ اس طرح آپ کو پسند کرے گا؟ اسے اپنی خفت مٹانے کا موقع کیوں نہ دیا جائے۔ اس نے آپ کی رائے نہیں پوچھی تھی۔ وہ آپ کی رائے نہیں چاہتا تھا۔ پھر اس سے تکرار کیوں کی جاتی؟ حجت بازی سے ہمیشہ پرہیز کرنا چاہئے۔“

”حجت بازی سے ہمیشہ پرہیز کرنا چاہئے۔“ جس شخص نے یہ الفاظ کہے وہ اب اس دنیا میں نہیں لیکن جو سبق اس نے مجھے سکھایا وہ اب تک زندہ ہے۔

مجھے اس سبق کی از حد ضرورت تھی۔ کیونکہ میں بڑا سخت دلیل باز تھا میں نوجوانی کے دنوں میں اپنے بھائی کے ساتھ دنیا بھر کی چیزوں پر بحث کر چکا تھا۔ جب میں کالج میں گیا تو میں نے علم بحث و استدلال سیکھا۔ اور بڑے بڑے مباحثوں میں شرکت ہوا۔ میری مثال

کچھ ایسی تھی کہ آپ مسوری کی بات کریں تو میں فوراً کہہ دوں کہ میں تو پیدا ہی وہاں ہوا تھا۔ چنانچہ وہاں کی ہر چیز پر بحث کرنے کے لئے تیار ہوتا تھا۔ اس کے بعد میں نے علم بحث و استدلال کا مضمون نیویارک میں پڑھایا اور مجھے یہ اعتراف کرتے ہوئے بڑی شرمندگی محسوس ہوتی ہے کہ ایک مرتبہ میں نے ایک موضوع پر کتاب لکھنے کا منصوبہ بھی بنایا تھا۔ میں نے لوگوں کی دلیلیں سننا ان پر تنقید کرنا ان سے الجھنا اور اپنی ہزار بار دلیلوں کے اثرات مرتب کرنا شروع کیا اور بعد میں اس نتیجے پر پہنچا کہ بحث جیتنے کا ایک ہی طریقہ ہے۔۔۔ اور وہ دلیل بازی سے پرہیز۔ دلیل بازی سے اتنا ہی دور بھاگئے۔ جتنا آپ کوڑیا لے سانپ اور خوفناک زلزلے سے دور بھاگتے ہیں۔ نوے فی صدی ایسا ہوتا ہے کہ بحث کے خاتمے پر طرفین میں سے ہر شخص یہی احساس لے کر اٹھتا ہے کہ وہ عین راستی پر اور اس کا حریف غلطی پر ہے۔

آپ دلیل کو نہیں جیت سکتے۔ اگر آپ دلیل کو جیت بھی جائیں۔ پھر بھی یہی سمجھئے کہ آپ ہار گئے۔ کیوں؟ فرض کیجئے کہ آپ کو اپنے حریف پر کامیابی ہوتی ہے اور آپ اس کی دلیلوں کو رد کر کے پھینک دیتے ہیں۔ اور ثابت کر دیتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے۔ پھر کیا ہوگا؟ آپ خوش ہوں گے وہ؟ آپ نے اس کو نیچا دکھایا ہے۔ آپ نے اس کے غرور کو زخمی کیا ہے۔ وہ آپ کی فتح سے نفرت کرے گا۔ جس آدمی کو مجبوراً کوئی بات مانتی پڑ رہی ہو۔ وہ اپنے غرور کی خاطر اپنی پہلی بات پر قائم رہنے کی کوشش کرتا ہے۔

میوچل لائف انشورنس کمپنی نے اپنے سیلز مینوں کے لئے ایک واضح پالیسی معین کر

رکھی ہے اور وہ یہ ہے۔ ”بحث مت کرو۔“

”کبھی ایسا وقت بھی تھا کہ اس قسم کا ٹیڑھا دکا نڈار مجھے مارنے غصے کے سرخ کر دیتا۔

میں ہوزاٹ کے خلاف دلیلیں دینا شروع کر دیتا اور جتنا بھی میں ہوزاٹ کے خلاف دلیلیں

دیتا۔ اتنا ہی یہ بات میرے مقصد کے خلاف جاتی۔ خریدار ہوز اسٹ کی خوبیوں پر جس قدر  
اڑا رہتا اتنا ہی میری بات میرے مقصد کے برعکس میرے حریف کے حق میں ہو جاتی۔

”اب میں ان باتوں پر دھیان کرتا ہوں تو مجھے حیرانی ہوتی ہے کہ ان دنوں میں کس  
طرح کوئی چیز فروخت کر لیا کرتا تھا۔ میں نے جھگڑے اور دلیل بازی میں اپنی زندگی کے کئی  
سال ضائع کر دیئے۔ اب میں اپنا منہ بند رکھتا ہوں تو فائدے میں رہتا ہوں۔“

دانش مند بن فرینکلن کہا کرتے تھے۔ ”آپ دلیل بازی، جھگڑے اور دوسرے کی  
مخالفت سے بھی بعض اوقات کامیابی حاصل کر لیں گے۔ لیکن آپ کی یہ فتح بالکل بے معنی  
ہوگی۔ کیونکہ آپ کو اپنے حریف کی خوشنودی کبھی حاصل نہ ہو سکے گی۔“

اس لئے آپ اچھی طرح سوچ لیں۔ آپ کو کس قسم کی فتح کی ضرورت ہے۔ علمی یا  
ڈرامائی فتح یا انسان کی خوشنودی۔ آپ بیک وقت دونوں حاصل نہیں کر سکتے۔

رسالہ بوسٹن ٹرانسکریٹ میں ایک مرتبہ یہ مزاحیہ شعر چھپے تھے:

”یہاں ولیم جے آرام فرما رہے ہیں۔“

جو اپنے آپ کو راہ راست پر ثابت کرتے ہوئے ختم ہو گئے جو صحیح بالکل صحیح راستے پر  
چل رہے تھے۔

لیکن اب وہ ہمیشہ کے لئے یوں چپ ہیں۔ گویا وہ ہمیشہ سے غلطی پر تھے۔  
آپ کی دلیل بالکل صحیح ثابت ہو سکتی ہے لیکن جہاں تک دوسرے شخص کے نقطہ نظر کو  
بدلنے کا تعلق ہے۔ آپ اتنے ہی ناکام ہوں گے جتنے کے آپ غلطی پر ہونے کی صورت  
میں ہوتے۔

صدر ولسن کی کابینہ کے ہتھم خزانہ ولیم جی میکارڈونے ایک دفعہ کہا کہ مجھے سیاست کے  
سالہا سال کے تجربے سے یہ سبق حاصل ہوا ہے کہ ”جاہل آدمی کو دلیل سے ہرانا ناممکن

”ہے۔“

”مسٹر میکارڈو کے خیال میں صرف کسی جاہل آدمی کو بحث سے ہرانا ناممکن ہے؟“  
لیکن میرا تجربہ تو یہ ہے کہ کسی آدمی کا معیار ذہانت خواہ کبھی بھی ہو۔ بحث سے اس کے  
نقطہ نظر کو بدلنا ناممکن ہے۔

مثال کے طور پر ایک مرتبہ انکم ٹیکس کے ایک مشیر نے فریڈرک ایس پارسنس ایک  
سرکاری ٹیکس انسپکٹر کے ساتھ ایک گھنٹہ تک بحث و تکرار میں مصروف رہے۔ چھتیس ہزار روپے  
کی رقم کا جھگڑا تھا۔ مسٹر پارسنس مصر تھے کہ یہ رقم ناقابل وصول قرضہ ہے۔ یہ روپیہ کسی  
صورت بھی وصول نہیں کیا جاسکتا۔ اس پر ٹیکس نہیں لگنا چاہئے۔ لیکن انسپکٹر صاحب فرماتے  
تھے۔

”ناقابل وصول قرضہ؟ میں کیسے مانوں؟ اس پر ٹیکس ضرور لگنا چاہئے۔“

مسٹر پارسنس نے میری جماعت کو بتایا۔ ”یہ انسپکٹر بڑے دیدہ دلیر ضدی اور سخت مزاج  
کے تھے۔ ان پر دلیل اور حق بات کا اثر نہیں ہوتا تھا۔ جوں جوں ہم بحث کرتے گئے وہ اور بھی  
زیادہ سخت ہوتے گئے۔ اس لئے میں نے دلیل بازی سے گریز کرنے، موضوع گفتگو کو بدلنے  
اور تحسین و تعریف اختیار کرنے کا فیصلہ کیا۔“

”میں نے کہا۔“ ان اہم اور مشکل فیصلوں کے مقابلے میں جو آپ کو اکثر کرنا پڑتے  
ہیں۔ یہ معاملہ بہت ہی معمولی ہے۔ میں نے بھی ٹیکس کے قوانین کا مطالعہ کیا ہے۔ لیکن میرا  
علم کتابوں تک محدود ہے۔ آپ کے علم کا سرچشمہ تجربے کی دہکتی ہوئی بھٹی ہے۔ مجھے اکثر یہ  
تمنا رہی ہے کہ مجھے آپ جیسا منصف نصیب ہوتا تو میں آپ کی طرح بہت کچھ سیکھ سکتا۔“  
میں نے یہ الفاظ بڑے پر خلوص انداز سے کہے؟

انسپکٹر صاحب اپنی کرسی پر ڈٹ کر بیٹھے اور گردن کو ٹیک لگا کر بڑی دیر تک اپنے منصب

پر بات کرتے رہے اور مجھے بتاتے رہے کہ انہوں نے کون کون سی جعل سازیاں پکڑی ہیں۔ رفتہ رفتہ ان کا لہجہ نرم پڑ گیا اور وہ نہایت ہی دوستانہ انداز میں گفتگو کرنے لگے اور ہوتے ہوتے بات ان کے بال بچوں تک جا پہنچی۔ وہ رخصت ہوتے وقت فرما گئے۔ کہ ”میں آپ کے مسئلے پر مزید غور کروں گا اور چند دنوں تک آپ کو اپنے فیصلے سے آگاہ کروں گا۔“

تین دن کے بعد وہ میرے دفتر میں آئے اور انہیں نے بتایا۔ ”میں نے فیصلہ کیا ہے آپ والی رقم پر ٹیکس نہ لگایا جائے۔“

یہ ٹیکس انسپکٹر ایک عام انسانی کمزوری کا مظاہرہ کر رہے تھے۔ وہ احساس برتری کے بھوکے تھے۔ جب تک مسٹر پارسنس ان کے ساتھ بحث کرتے رہے۔ وہ بڑے جوش و خروش سے مقابلہ کر کے اپنے احساس برتری کی تسکین کرتے رہے۔ لیکن جونہی ان کی برتری کو تسلیم کر لیا گیا اور بحث بند ہو گئی اور انہیں اپنی انا کو بلند کرنے کا موقع ملا۔ تو وہ ایک ہمدرد اور مہربان انسان بن گئے۔

نیولین کا خانساماں کونستان اکثر ملکہ جوزفین کے ساتھ بلیرڈ کھیلا کرتا تھا۔ وہ اپنی کتاب ”نیولین کی نجی زندگی کی جھلکیاں“ کے تہترویں صفحے پر لکھتا ہے۔ اگرچہ میں بلیرڈ کا پکا کھلاڑی تھا۔ پھر بھی میں جوزفین سے ہمیشہ مات کھا جایا کرتا۔ اس بات سے وہ بہت زیادہ خوش رہتی تھی۔ ”ہمیں کونستان سے ایک اہم سبق سیکھ لینا چاہئے۔ چھوٹی موٹی تکرار میں ہمیں چاہئے کہ اپنے گاہکوں، محبوباؤں، شوہروں اور بیویوں سے ہم ہار مان لیں۔“

گوتم بدھ کا قول ہے۔ ”نفرت، نفرت سے ختم نہیں ہوتی بلکہ محبت سے مٹی ہے۔“ کوئی غلط فہمی بھی دلیل بازی سے ختم نہیں ہوتی۔ اس کے بجائے حکمت عملی، حسن سکوک، سمجھوتے اور حریف کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش سے دور ہو سکتی ہے۔ اس لئے پہلا اصول ہے:

آپ بحث و تکرار کرنے سے نہیں جیت سکتے۔

## دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب

جن دنوں تھیوڈور روز ویلٹ امریکہ کے صدر تھے تو انہوں نے اس بات کا اعتراف کیا تھا۔ ”اگر میں پورا نہیں بلکہ محض تین چوتھائی وقت بھی صحیح راستے پر گامزن رہ سکوں تو میں اپنی توقعات سے بڑھ کر کامیابی حاصل کر سکتا ہوں۔“

اگر بیسویں صدی کے ایک اتنے نامور شخص کا اپنی کامیابی کا یہ معیار تھا کہ وہ سو میں سے پچھتر حاصل کر لینے کو بہت بڑی بات سمجھتا تھا تو پھر آپ اور ہم کس شمار میں ہیں۔

اگر آپ محض ۵۵ فی صدی راستی پر رہ سکیں تو آپ کے لئے اسمبلی کا ممبر منتخب ہونا لاکھوں کی تعداد میں روپے کماتا، سیروسیاحت کے لئے ایک نجی جہاز خرید لینا اور کسی مشہور و معروف نغمہ نواز دو شیزہ سے شادی کر لینا یہ سب کچھ بہت آسان سی بات ہے۔ لیکن اگر آپ یقین سے نہیں کہہ سکتے آپ ۵۵ فی صدی راستی پر رہتے ہیں۔ تو آپ کو یہ کہنے کا حق کیسے ہے کہ دوسرے لوگ غلطی پر ہیں۔

آپ ایک نظر لہجے یا ایک شارے سے ہی کسی دوسرے شخص کو فصیح و بلیغ الفاظ سے بھی زیادہ موثر طریقے سے بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے اور اگر آپ اسے یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو کیا آپ اسے اپنا ہم خیال بنا لیں گے؟ ہرگز نہیں! وجہ؟ یہی کہ آپ نے اس شخص کی قابلیت، قوت فیصلہ، جذبہ فخر اور عزت نفس کو بری طرح مجروح کیا ہے۔ وہ آپ پر جوابی حملہ کرنا چاہے گا۔ وہ اپنے نظریے کو کبھی ترک نہیں کرے گا۔ اب تو اگر آپ اس پر افلاطون یا کانٹ کی منطبق کی بوچھاڑ بھی شروع کر دیں تو آپ اس کے نقطہ نظر کو نہ بدل سکیں گے۔ کیونکہ آپ نے اس کے جذبات کو ٹھیس پہنچائی ہے۔



اپنی گفتگو کا آغاز کبھی یوں نہ کریں۔ ”میں آپ کو ثابت کر کے دکھاؤں گا۔“ یہ اچھی بات نہیں۔ اس کا مطلب تو یہ ہے کہ ”میں آپ سے زیادہ ہوشیار ہوں۔ میں ابھی آپ کا مزاج درست کر دوں گا اور آپ کو اپنی رائے بدلنے پر مجبور کر دوں گا۔“

یہ تو ایک کھلا چیلنج ہوا۔ اس سے تو مخالفت ہی جنم لے گی اور سننے والا آپ کی بات مکمل ہونے سے پہلے ہی آپ سے لڑنے کے لئے تیار ہو چکا ہوگا۔

مناسب سے مناسب حالات میں بھی لوگوں کے ذہنوں کو بدلنا بہت مشکل کام ہے۔ پھر اس کام کو اور زیادہ کٹھن کیوں بنایا جائے۔ آپ اپنی راہ میں کانٹے کیوں بوئیں؟

اگر آپ کوئی بات ثابت کرنا چاہتے ہیں تو دوسرے کو اس کا احساس ہی نہ ہونے دیجئے کہ آپ ایسا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ کوئی بات ثابت ہی کرنا ہے تو اس دھیمے پن اور احتیاط سے کیجئے کہ دوسرے کو کانوں کان خبر نہ ہو اور وہ آپ کا قائل بھی ہو جائے۔

”لوگوں کو اس طرح سکھائیے جیسے کہ آپ انہیں کچھ سکھا ہی نہیں رہے اور انہیں نئی باتیں اس طرح بتائیں جیسے کہ بھولی ہوئی باتیں یاد دلائی جا رہی ہیں۔“

لارڈ چمبرفیلڈ نے اپنے بیٹے سے کہا تھا۔ ”دوسرے لوگوں سے زیادہ عقلمند ضرور بنئے۔ لیکن انہیں بتائیے نہیں کہ آپ ان سے زیادہ عقلمند ہیں۔“

آج سے بیس سال پہلے جن باتوں پر میرا یقین تھا۔ اب ان میں سے شاید ہی کسی بات پر ہو۔ حساب کے پہاڑوں پر اب بھی یقین ہے۔ لیکن جب میں آئن سٹائن کے نظریات کا مطالعہ کرتا ہوں تو پہاڑوں پر بھی شک ہونے لگتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ بیس سال اور گزر جانے پر میں اس پر بھی پہلے کی طرح یقین نہیں رکھتا۔ سقراط اپنے پیروؤں سے بار بار کہا کرتا تھا۔ ”میں صرف ایک بات جانتا ہوں اور وہ یہ ہے کہ میں کچھ نہیں جانتا۔“

میں سقراط سے بڑھ کر تو عقلمند نہیں ہوں۔ چنانچہ میں نے لوگوں کو یہ بتانا ترک کر دیا

ہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور میں نے دیکھا ہے کہ اس میں بڑا فائدہ ہے۔  
 اگر کوئی شخص ایسی بات کہے جو آپ کے خیال میں غلط ہو یا آپ کو یقین ہو کہ یہ بات ضرور غلط ہے۔ تو کیا ایسے موقع پر یہ جواب نہیں دیا جاسکتا۔ ”خیر میرا خیال کچھ اور تھا۔ میں غلطی پر ہو سکتا ہوں۔ میں اکثر غلطی کر جاتا ہوں اور اگر میں غلطی کر رہا ہوں۔ تو میں اس کی اصلاح چاہتا ہوں۔ آئیے ہم دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے۔“ ان فقروں میں سچ مچ کا جادو ہے۔“

روئے زمین پر آسمان پر یا سمندر کی تہہ پر کوئی ذی روح آپ کے اس جواب پر اعتراض نہیں کرے گا۔ ”میں غلطی پر ہو سکتا ہوں۔ آئیے دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے؟“  
 ایک سائنس دان ایسا ہی کرتا ہے۔ میں نے ایک مرتبہ اسٹیفن سن سے ملاقات کی۔ یہ بہت بڑے سپاح اور سائنس دان تھے۔ انہوں نے گیارہ سال خطہ منجمد شمالی سے پرے سر کئے اور متواتر چھ سال تک محض گوشت اور پانی پر گزارا کیا۔ انہوں نے ایک تجربے کا ذکر کیا۔ جو انہوں نے کیا تھا۔ میں ان کی بات ہرگز نہیں بھولوں گا۔ انہوں نے کہا۔ ”سائنس دان کبھی کچھ ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا۔ وہ صرف حقیقت کو تلاش کرنے کی کوشش کرتا ہے۔“  
 آپ اپنی سوچ کو سائنٹیفک بنانا چاہتے ہیں۔ اگر خود آپ اپنے رائے میں حائل نہ ہوں تو اور کوئی چیز آپ کے اس ارادے میں رکاوٹ نہیں ڈال سکتی۔“

یہ کہنے سے آپ کا کچھ نہیں بگڑے گا کہ آپ غلطی کر سکتے ہیں۔ اس سے بحث بازی کا قلع قمع ہو جائے گا اور دوسرا شخص حتی الوسع کوشش کرے گا کہ وہ بھی آپ ہی کی طرح انصاف پسندی، اخلاص اور فراخ دلی کا مظاہرہ کرے۔ اسے بھی خود آپ ہی کی طرح اعتراف کرنا پڑے گا کہ وہ بھی غلطی کر سکتا ہے۔

اگر آپ کو پکا یقین ہو کہ کوئی شخص غلطی پر ہے اور آپ اس کی صاف صاف ایسا کہہ دیں

تو کیا ہوگا؟ مجھے ایک ٹھوس مثال کے ذریعے اس کی تشریح کرنے دیجئے۔“

نیویارک کے ایک نوجوان وکیل مسٹرائس ایک مرتبہ امریکہ کی عدالت عالیہ کے روبرو ایک نہایت اہم مقدمے پر جرح کر رہے تھے۔ مقدمے میں ایک کثیر رقم کا قضیہ اور ایک اہم قانونی مسئلہ درپیش تھا۔ جرح کے دوران میں عدالت عالیہ کے ایک جج نے مسٹرائس سے کہا:

”آئین بحریہ میں شرائط میعاد چھ سال ہوتی ہے۔ کیا یہ ٹھیک نہیں؟“ مسٹرائس ٹھٹکے جج کو گھور کر دیکھا اور بولے۔ ”جناب والا! آئین بحریہ میں قانون کی کوئی معیاد مقرر نہیں ہوتی۔“

مسٹرائس نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا۔

”عدالت میں خاموشی طاری ہوگئی۔ ایسا معلوم ہوتا تھا کہ کمرہ عدالت کا درجہ حرارت صفر تک پہنچ گیا ہے۔ میں نے بات ٹھیک کہی تھی اور جسٹس صاحب غلطی پر تھے۔ میں نے بڑی بے دردی سے انہیں بتا دیا تھا کہ وہ غلطی پر ہیں۔ لیکن کیا میں نے عدالت کو قائل کرا لیا؟ نہیں! مجھے اب بھی یقین ہے کہ قانون میرے حق میں تھا اور میں نے اتنی اچھی جرح پہلے کبھی نہیں کی تھی۔ لیکن میں عدالت کو متاثر نہ کر سکا۔ میں نے ایک بہت بڑے عالم اور مشہور معروف شخص کو یہ بتا کر بھاری غلطی کی تھی کہ وہ غلط کہتا ہے۔“

بہت کم لوگ عقل کا پورا پورا استعمال کرتے ہیں۔ ہم میں اکثر لوگ متعصب اور جانبدار ہیں۔ ہم میں سے اکثر پہلے ہی سے اپنے من گھڑت نظریات، حسد، شبہات، خوف، رشک اور غرور سے بھرے ہوتے ہیں اور اکثر شہری اپنے مذہب، بالوں کے فیشن، اشتراکیت یا فن کاروں کے متعلق اپنی رائے بدلنے کے لئے تیار نہیں ہوتے۔ چنانچہ اگر آپ دوسروں کو ان کی غلطیوں پر ضرور ہی ٹوکنا چاہتے ہیں تو ہر روز ناشتے سے پہلے مندرجہ ذیل پیرا گراف کا



ایک دفعہ میں نے ایک ماہر آرائش کو اپنے گھر کے لئے نفیس پردے وغیرہ تیار کرنے کا کام دیا۔ اس کا بل پہنچا تو حیرانی سے میرا دم گھٹ کر رہ گیا۔

چند روز بعد میری ایک خاتون دوست مجھ سے ملنے آئیں۔ تو انہوں نے مکان کے نئے سامان آرائش کا جائزہ لیا۔ میں نے لاگت کا ذکر کیا تو اس نے بڑے فاتحانہ انداز میں کہا۔ ”کیا؟ یہ تو ظلم ہے۔ اس نے تو آپ کی کھال اتار لی ہے۔“

کیا اس کا کہنا درست تھا؟ اس میں کوئی شک نہیں کہ اس نے ٹھیک بات کہی تھی۔ لیکن بہت کم لوگ ایسی سچائیوں کو سچائیاں ماننے پر تیار ہوتے ہیں۔ جن سے ان کی عقلمندی پر کوئی حرف آئے۔ میں بھی ایک انسان تھا۔ اس لئے میں نے اپنی وکالت کرنی شروع کر دی۔ میں نے کہا۔ ”ستاروں نے بار بار مہنگا زوئے ایک بار نفاست اور فنکارانہ ذوق تو سودے باز یوں سے حاصل ہونے سے رہے۔“

میں نے اس قسم کی اور بہت سی دلیلیں دیں۔

اگلے دن میری ایک اور دوست تشریف لائیں۔ انہوں نے میرے نئے سامان آرائش کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی اور کہا کہ کاش وہ بھی ایسے نفیس اور باذوق سامان سے اپنے گھر کو سجا سکتی۔ اب کے میرا رد عمل بالکل ہی مختلف تھا جس نے کہا۔ ”خیر سچ تو یہ ہے کہ سب کچھ میری طاقت سے باہر ہے۔ میں نے بہت زیادہ قیمت ادا کی ہے۔ میں پچھتا رہا ہوں کہ میں نے آرائش کا آرڈر ہی کیوں دیا تھا۔“

ہم غلطی پر ہوں تو ہم اپنے دل میں اس کا اعتراف کر سکتے ہیں اور اگر کوئی ہم سے نرمی اور احتیاط سے بات کرے تو ہم اس کے سامنے بھی اعتراف کر لیتے ہیں۔ حتیٰ کہ ہم اپنی فراخ دلی پر فخر بھی محسوس کرتے ہیں کہ ہم نے دوسروں کے سامنے بھی اپنی غلطی تسلیم کر لی۔ لیکن جب کوئی شخص کوئی ناخوشگوار حقیقت ہم پر ٹھونسنے کی کوشش کرتا ہے تو ہمارا رد عمل اس

کے بالکل برعکس ہوتا ہے۔ اس وقت ہم کسی صورت بھی قائل ہونے کے لئے تیار نہیں ہوتے۔

”پہلے پہل مجھے اپنے فطری رجحان کے خلاف سخت جدوجہد کرنا پڑی۔ لیکن رفتہ رفتہ میں اس کا اتنا عادی ہو گیا کہ گذشتہ پچاس برس میں میرے منہ سے ایک بھی تحکمانہ لفظ نہیں نکلا۔ یہ میرے اپنے کردار کی پختگی کے ساتھ ساتھ میری اس عادت ہی کا طفیل تھا کہ جب کبھی میں نے پرانے محکموں میں اصلاح یا نئے محکموں کی تجویز پیش کی تو شہریوں نے ہمیشہ میرا ساتھ دیا اور بعد میں جب میں ممبر نا تو عوامی مجالس میں میری رائے سب سے زیادہ وزنی سمجھی جاتی تھی اور اگرچہ میں اچھا مقرر نہ تھا۔ فصیح تقریر کبھی نہ کر سکتا تھا۔ الفاظ کا انتخاب بڑی مشکل سے کرتا تھا۔ اٹک اٹک کر بولا کرتا تھا۔ میری زبان شاید ہی کبھی ٹھیک ہوتی تھی۔ پھر بھی میں ہر تجویز کو منوالیتا تھا۔“

نجم فرینکس کا طریقہ کار تجارت میں کہاں تک کامیاب رہ سکتا ہے؟ ہم دو سوالوں سے اس کا جواب دینے کی کوشش کرتے ہیں۔

الف۔ جے۔ ماہی تیل کے کاروبار میں کام آنے والا خاص سامان تیار کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ انہوں نے لانگ آئی لینڈ کے ایک گاہک کا آرڈر بک کیا۔ سامان کی فہرست منظور ہو چکی تھی اور چیزیں تیار ہونا شروع ہو گئی تھیں کہ ایک دل شکن واقعہ رونما ہوا۔ خریدار نے اس سودے کے بارے میں اپنے دوستوں سے تبادلہ خیال کیا۔ انہوں نے اسے متنبہ کیا کہ وہ یہ سامان خرید کر سخت غلطی کرے گا۔ انہوں نے کہا کہ اس کے ساتھ کھلا دھوکہ ہوا ہے۔ یہ سودا بڑا مہنگا ہے۔ یہ سودا ایسا ہے ویسا ہے وغیرہ وغیرہ۔ غرض اس کے دوستوں نے اس کا پارہ چڑھا دیا۔ اس نے مسٹر ماہی کو فون پر بلایا اور حلفیہ کہہ دیا کہ وہ یہ سامان ہرگز نہ خریدے گا حالانکہ سامان کی تیاری شروع ہو چکی تھی۔

مسٹر مانی نے میری جماعت کو یہ قصہ سناتے ہوئے کہا۔ ”میں نے سارے معاملے پر نئے سرے سے غور کیا اور مجھے پکا یقین ہو گیا کہ اس میں ہمارا کوئی قصور نہ تھا۔ مجھے یہ بھی علم تھا کہ میرا خریدار اور اس کے دوست سراسر غلطی پر تھے اور اپنی جہالت کا ثبوت دے رہے تھے لیکن میں جانتا تھا کہ اگر انہیں ایسا کہا گیا تو معاملہ اور بھی خطرناک صورت اختیار کر جائے گا میں اس سے ملاقات کے لئے لانگ آئی لینڈ گیا۔ جونہی میں اس کے دفتر میں داخل ہوا۔ وہ سچ پا ہو گیا اور غصے میں گرجتا برستا میری طرف بڑھا وہ اس قدر آگ بگولا تھا کہ باتیں کرتے ہوئے بار بار ہوا میں مکالہراتا تھا۔ اس نے میرے سامان کے ساتھ ساتھ مجھے بھی ٹکرا دیا اور آخر میں کہا۔ ”آ خراب تم چاہتے کیا ہو؟“

میں نے بڑی نرمی سے کہا۔ ”میں آپ کا ہر ارشاد بجالاؤں گا۔ آخر آپ نے رقم ادا کرنی ہے تو آپ اپنی خواہش کے مطابق چیزیں کیوں حاصل نہ کریں۔ طرفین میں سے کسی کو اس سامان کی درستی کی ذمہ داری قبول کرنا پڑے گی۔ اگر آپ اپنے آپ کو راستی پر سمجھتے ہیں تو منظور شدہ فہرست لوٹا دیجئے۔ اگرچہ ہم اب تک سامان کی تیاری پر آٹھ ہزار روپے خرچ کر چکے ہیں۔ لیکن ہم اس سودے کو منسوخ کر دیں گے۔ ہم آپ کو خوش کرنے کے لئے یہ خسارہ اٹھانے کو تیار ہیں۔ دوسری صورت میں اگر ہم نے آپ کے ارشاد کے مطابق نئے سرے سے سامان تیار کیا۔ تو ہر قسم کی ذمہ داری اکیلے آپ ہی کو لینا پڑے گی۔ جبکہ اگر آپ ہمیں ہمارے منصوبے کے مطابق کام کرنے دیں گے تو ساری ذمہ داری ہماری ہوگی۔ کیونکہ ہمیں اعتماد ہے کہ ہم بالکل ٹھیک کام کر رہے ہیں۔“

اس وقت تک ہمارے خریدار کا غصہ ڈھیلا پڑ چکا تھا۔ آخر اس نے کہا۔ بہت اچھا۔ کام جاری رکھئے۔ لیکن اگر سامان حسب منشاء برا بد نہ ہو تو میرا ذمہ نہیں۔“

”سامان عین اس کی حسب منشاء نکلا۔ ہمارا خریدار اب ایسے ہی دو اور آ رڈر دے چکا

ہے۔“

”جس وقت یہ شخص میری ہتک کر رہا تھا اور میرے سامنے لے لہرا لہرا کر بات کر رہا تھا اور مجھ سے کہہ رہا تھا کہ میں اپنے کام میں بالکل کورا ہوں۔ اس وقت تکرار اور اپنے آپ کو راستی پر ثابت کرنے کی کوشش سے باز رہنے کے لئے بڑے دل گردے کی ضرورت تھی۔ میں نے اپنے آپ کو بڑی مشکل سے قابو میں رکھا۔ لیکن اس کا فائدہ بھی بے انتہا ہوا۔ اگر میں نے کہہ دیا ہوتا کہ وہ غلطی پر ہے اور خاموشی اختیار کرنے کے بجائے بحث و تکرار چھیڑ دی ہوتی تو عین ممکن تھا کہ بات عدالت تک جا پہنچتی، آئندہ کے لئے تعلقات منقطع ہو جاتے، مالی نقصان اٹھانا پڑتا اور ہمارے ہاتھ سے ایک بڑا خریدار ہمیشہ کے لئے نکل جاتا۔ اب یہ بات میرے ایمان کا جزو بن چکی ہے کہ کسی آدمی سے یہ کہنے میں کہ وہ غلطی پر ہے نقصان ہی نقصان ہے۔“

اب دوسری مثال لیجئے۔ اس سے پہلے یہ بات جتانے کی اجازت دیجئے کہ میں جو مثالیں پیش کر رہا ہوں۔ وہ ہزاروں آدمیوں کے تجربے کا نچوڑ ہیں مسٹر آر۔ دی۔ کراؤلے، لکڑی کی ایک کمپنی کے سیلز مین ہیں۔ مسٹر کراؤلے نے اعتراف کیا کہ وہ کئی سال تک تجربہ کار انسپکٹروں سے کہتے رہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور اکثر وہ دلیلیں دے کر انہیں قائل بھی کر لیا کرتے۔ لیکن اس سے حاصل کچھ نہ ہوا۔ کیونکہ یہ ”لکڑی کے انسپکٹر“ فٹ بال کے بچوں کی مانند ہوتے ہیں۔ ایک دفعہ جو فیصلہ کر لیتے ہیں۔ اسے بدلتے نہیں۔“

رفتہ رفتہ مسٹر کراؤلے کو احساس ہوا کہ وہ بحث بازی سے ہزاروں روپے کا نقصان اٹھا رہے ہیں۔ وہ میری جماعت میں آئے تو انہوں نے اپنا رویہ بدلنے کا فیصلہ کیا اور تکرار بازی کو خیر باد کہہ دیا۔ اس تبدیلی کا نتیجہ؟ مسٹر کراؤلے نے مندرجہ ذیل کہانی اپنے دوسرے ساتھیوں کو سنائی۔



ایک دن میرے دفتر میں ٹیلیفون کی گھنٹی بجی۔ میں نے محسوس کیا کہ کوئی صاحب غصے میں بھرے ہوئے بڑی پریشانی سے بول رہے ہیں۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ ہم نے ان کے کارخانے میں جو لکڑی بھجوائی تھی وہ بالکل غیر تسلی بخش نکل رہی ہے۔ انہوں نے گاڑی سے لکڑی اتارنا بند کر دی ہے اور ہم سے درخواست کی ہے کہ ہم اپنا مال واپس منگوا لیں۔ ہوا یوں کہ مال گاڑی کا چوتھائی ڈبہ خالی کیا جا چکا تھا کہ ان کے انسپکٹر نے کہا کہ اب تک جتنا مال اتارا گیا ہے وہ ہمارے مطلوبہ معیار سے ۵۵ فی صدی گھٹیا ہے۔ لہذا انہوں نے مال قبول کرنے سے انکار کر دیا۔

”میں فوراً اس کارخانے کی طرف روانہ ہوا اور راستے میں اس معاملے پر نظر خواہ قابو پانے کی ترکیبیں سوچتا گیا۔ ان حالات میں معمول کے مطابق مجھے درجہ بندی کے قوانین کا حوالہ دے کر اپنی انسپکٹری کے تجربے اور علم کی بنا پر اپنے حریف انسپکٹر کو یقین دلانے کی کوشش کرنا چاہئے تھی کہ ہماری لکڑی مطلوبہ معیار پر پوری اترتی ہے اور وہ انسپکٹر درجہ بندی کے قوانین کی غلط تشریح کر رہا ہے۔ لیکن میں نے سوچا کہ میں آج اس جماعت کے کورس کے دوران میں سیکھے ہوئے اصولوں سے کام لینے کی کوشش کروں گا۔“

”جب کارخانے میں پہنچا تو میں نے دیکھا کہ انسپکٹر اور ایجنٹ کے تیور بدلے ہوئے ہیں۔ ان کے مزاج برہم ہیں اور وہ لڑائی پر آمادہ ہیں۔ ہم مال گاڑی کے ڈبے کی طرف گئے جس پر سے لکڑی اتاری جا رہی تھی۔ میں نے درخواست کی کہ وہ ساری لکڑی اتروالیں تاکہ میں اپنی آنکھوں سے دیکھوں کہ صحیح صورت حال کیا ہے۔ میں نے انسپکٹر صاحب سے کہا کہ آپ کو جتنی لکڑی پسند آتی ہے اسے الگ رکھو لیں اور جو آپ کے خیال میں ردی ہے اسے الگ پھینکواتے جائیں۔“

”تھوڑی دیر بعد مجھے محسوس ہوا کہ انسپکٹر صاحب بہت سختی سے کام لے رہے ہیں اور

وہ جانچ کے قوانین کا غلط اطلاق کر رہے ہیں۔ لکڑی سب کی سب سفید صنوبر کی تھی۔ مجھے معلوم ہو گیا کہ انسپکٹر صاحب سخت لکڑی کی پڑتال کے ماہر ہیں۔ لیکن سفید صنوبر کے سلسلے میں بہت کم تجربہ اور مہارت رکھتے ہیں۔ میں سفید صنوبر کی لکڑی کی شناخت کا بہت ماہر ہوں۔ لیکن میں نے ان کے معیار شناخت پر اعتراض نہ کیا میں چپکے چپکے دیکھتا رہا۔ آخر کار میں نے انسپکٹر صاحب سے پوچھنا شروع کیا کہ کون سا شہتیر انہیں کیوں ناپسند ہے۔ میں نے ایک لمحے کے لئے بھی انہیں یہ احساس نہ ہونے دیا کہ وہ غلطی کر رہے ہیں۔ میں نے ان سے کہا کہ میں یہ استفسار محض اس لئے کر رہا ہوں کہ ہم آئندہ ان کی فرم کے معیار کے مطابق مال سپلائی کر سکیں۔

”میں نے دوستانہ اور صلح جو یا نہ انداز میں سوال کر کے اور بار بار یہ کہہ کر کہ وہ ناپسندیدہ مال کو رد کرنے میں حق بجانب ہیں انہیں خوش کر دیا ہمارے درمیان جو کشیدگی سی پیدا ہو گئی تھی وہ رفتہ رفتہ دور ہونے لگی۔ میں نے باتوں باتوں میں ایسے محتاط اشارے کئے۔ جن سے انسپکٹر صاحب کے دل میں یہ خیال پیدا ہونے لگا کہ بعض ایسے شہتیر جو انہوں نے ٹھکرادیئے ہیں ان کے معیار پر پورے اترتے ہیں اور جس معیار کے مطابق وہ مال چن رہے ہیں اس کے لحاظ سے انہیں رقم بھی زیادہ خرچ کرنی چاہئے تھی۔ لیکن میں نے ہر ممکن احتیاط برتی کہ ان کے ذہن میں یہ خیال پیدا نہ ہو کہ میں دانستہ انہیں ایسی بات جتلا رہا ہوں۔“

رفتہ رفتہ انسپکٹر صاحب کا رجحان بدلا گیا۔ آخر کار اس نے تسلیم کیا کہ وہ سفید صنوبر کی لکڑی کا اتنا زیادہ تجربہ نہیں رکھتے۔ اب جو شہتیر بھی گاڑی سے اترتا۔ وہ اس کے متعلق مجھ سے سوالات کرتے۔ میں انہیں بتاتا گیا کہ یہ شہتیر ان کے معیار کے کیوں ہے۔ لیکن ساتھ ساتھ یہ بھی کہتا رہا کہ انہیں یہ پسند نہیں تو ہم قبول کرنے پر مجبور نہیں کریں گے۔ آخر نوبت یہاں تک پہنچی کہ وہ ہر شہتیر کو ٹھکرانے پر چکچکانے لگے اور آہستہ آہستہ انہیں یقین ہو گیا کہ غلطی

ان کی تھی کہ انہوں نے اپنے مطلوبہ معیار کے مطابق آرڈر نہ دیا تھا۔

نتیجہ یہ نکلا کہ انہوں نے میرے جانے کے بعد ساری لکڑی کو دوبارہ پرکھا اور ہمیں ہماری پوری رقم کا چیک موصول ہو گیا۔

صرف اسی ایک سو دے میں دوسرے آدمی کو غلطی پر ثابت کرنے سے احترام اور معمولی حکمت عملی سے ہماری کمپنی کو چھ سو روپے کا نفع ہوا اور اس نیک نامی اور خوشنودی کی کوئی قیمت نہیں جو ہم نے حاصل کی تھی۔“

میں اس باب میں کوئی نئی بات نہیں بتا رہا ہوں۔ آج سے انیس سو سال پہلے یسوع مسیح نے کہا تھا۔ ”اپنے مخالف سے فوراً اتفاق کر لیجئے۔“

دوسرے لفظوں میں اپنے خریدار اپنے خاوند یا اپنی بیوی یا اپنے مخالف سے مت جھگڑیئے۔ اسے یہ نہ بتائیے کہ وہ غلطی پر ہے اسے برا بیچتے نہ کیجئے۔ بس ذرا سی حکمت عملی سے کام لیجئے گا۔ اسے اتنا موقع دیں کہ وہ اپنی غلطی خود بخود تسلیم کر سکے۔

حضرت عیسیٰ مسیح کی پیدائش سے دو ہزار دو سو برس پہلے شاہ مصر اخطوی نے اپنے فرزند کو جو نصیحت کی تھی۔ اس کی آج پہلے سے بھی زیادہ اہمیت ہے۔ اس ضعیف العمر بادشاہ نے آج سے چار ہزار سال پہلے شراب نوشی کے دوران میں اپنے فرزند سے کہا تھا۔ ”اپنے مقصد میں کامیاب ہونا چاہتے ہو تو بدبیر سے کام لو۔“

لہذا آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دوسرا اصول یہ ہے: دوسرے شخص کے نقطہ نظر کا احترام کیجئے۔ کسی سے یہ نہ کہئے کہ وہ غلطی پر ہے۔

## آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے!

میں جغرافیائی اعتبار سے نیویارک کے تقریباً وسط میں رہتا ہوں۔ میرے گھر سے چند قدم کے فاصلے پر ایک چھوٹا سا جنگل ہے۔ اس میں کالے بیروں کی جھاڑیاں کثرت سے ہیں۔ موسم بہار میں جنگل میں جھاگ کی طرح کے سفید سفید پھول نکل آتے ہیں۔ جھاڑیوں میں گلہریاں گھونسے بناتی ہیں اور اپنے بچوں کو پالتی ہیں۔ جنگل کی گھاس بڑھ کر گھوڑے کے سر کو چھونے لگتی ہے۔ جب سے کولمبس نے امریکہ دریافت کیا ہے لوگوں نے اس جنگل کو ایسا ہی دیکھا ہے۔ میں اکثر اس جنگل میں اپنے چھوٹے سے کتے ریکس کے ساتھ سیر کو جاتا ہوں۔ یہ ننھا سا کتاب بہت نیک اور بے ضرر سا ہے اور چونکہ جنگل میں بہت ہی کم کوئی آدمی دیکھنے میں آتا ہے۔ اس لئے میں ریکس کو زنجیر یا منہ بند کے بغیر ہی لے جاتا ہوں۔

ایک دن جنگل میں ہماری ملاقات ایک گھوڑا سوار سپاہی سے ہوئی جو اپنا رعب جمانے کے لئے بے قرار نظر آتا تھا۔ اس نے مجھے دھمکی دی۔ ”اس کتے کو سیر گاہ میں زنجیر یا منہ بند کے بغیر کھلا لانے سے آپ کا کیا مطلب ہے؟ آپ کو معلوم نہیں یہ قانون شکنی ہے؟“ میں نے نرم لہجے میں جواب دیا۔ ”جی مجھے معلوم ہے۔ لیکن میرے خیال میں یہاں یہ کسی کو نقصان نہیں پہنچائے گا۔“

”آپ کا خیال! آپ کا خیال! قانون آپ کے خیال کو اپنی جوتی پر بھی نہیں لکھتا۔ یہ کتا گلہریوں کو مار سکتا ہے۔ بچوں کو کاٹ سکتا ہے۔ میں اس دفعہ تو آپ کو جانے دیتا ہوں۔“

لیکن اگر میں نے آئندہ اس کتے کو ڈوری یا منہ بند کے بغیر یہاں دیکھ پایا تو آپ کو عدالت کے سامنے جواب دینا پڑے گا۔“

میں نے بڑی انکساری کے ساتھ تعمیل کا وعدہ کیا۔

میں نے دو چار مرتبہ اپنا وعدہ پورا کیا۔ لیکن نہ ریکس کو منہ بند پسند تھا اور نہ مجھے۔ اس لئے ہم نے قسمت آزمائی کا فیصلہ کیا اور ایک دن جنگل میں پہلے کی طرح آزادانہ گئے۔ کچھ عرصے تک کوئی حادثہ پیش نہ آیا اور ہم پھر پہلے کی طرح دلیر ہو گئے۔ ایک شام ہم دونوں ایک پہاڑی کے پاس گھوم رہے تھے کہ اچانک قانون کے بادشاہ سلامت گھوڑے پر قریب سے گذرتے ہوئے نظر آئے۔ ریکس میرے آگے آگے تھا اور اس کا رخ سپاہی کی جانب تھا۔

مجھے احساس تھا کہ میں قصور وار ہوں۔ اس لئے میں نے سپاہی کو منہ کھولنے کا موقع ہی نہ دیا۔ میں نے پہل کی اور کہا۔ ”آپ نے مجھے عین موقع پر پکڑ لیا ہے۔ میں قصور وار ہوں۔ آپ نے مجھے پچھلے ہفتے متنبہ کیا تھا کہ اگر میں کتے کو دوبارہ یہاں منہ بند کے بغیر لایا تو جرمانے کی سزا کا مستوجب ہوں گا۔“

سپاہی نے نرمی سے جواب دیا۔ ”خیر مجھے معلوم ہے کہ جب آس پاس کوئی نہ ہو تو اس قسم کے چھوٹے کتوں کو کھلا چھوڑ دینے کو جی چاہتا ہے۔“

میں نے جواب دیا کہ۔ ”بانگ۔ جی تو ہر شخص کا چاہتا ہے۔ لیکن آخر یہ قانون شکنی ہے۔“

سپاہی نے جواب دیا۔ ”ہاں! لیکن ایسا ننھا سا کتا کسی شخص کو کیا نقصان پہنچا سکتا ہے۔“

میں نے کہا۔ ”یہ بجا ہے۔ لیکن یہ گہریوں کو تو مار سکتا ہے۔“

اس نے کہا۔ ”آپ خواہ مخواہ اتنے سنجیدہ ہو رہے ہیں۔“ میں بتاؤں آپ کیا کریں؟  
آپ اس کتے کو اس پہاڑی پر بھگا دیں۔ جہاں یہ مجھے نظر نہ آئے۔ میں یہ سمجھوں گا کہ میں  
نے اسے دیکھا ہی نہیں تھا۔“

وہ سپاہی آخر انسان تھا۔ وہ احساس برتری چاہتا تھا۔ جب میں نے اپنی مذمت آپ  
شروع کر دی تو اس وقت اس کے پاس اپنی برتری جتانے کا صرف ایک طریقہ رہ گیا کہ وہ  
میرے ساتھ ہمدردانہ برتاؤ کرے اور اپنے آپ کو مجھ سے بڑا محسوس کر سکے۔  
اور اگر میں نے اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کی ہوتی تو سپاہی کے  
ساتھ تکرار کرنے کا انجام ظاہر ہے کہ کیا ہوتا۔

اس کے ساتھ الجھنے کی بجائے میں نے تسلیم کر لیا کہ وہ بالکل ٹھیک کہتا ہے اور میں سراسر  
غلطی پر ہوں۔ میں نے اپنے قصور کا اعتراف فوراً اور کھلے بندوں کیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ  
معاملہ باعزت طریقے سے طے ہو گیا۔ میں نے اس کی طرفداری کی اور اس نے میری۔ اس  
خوش خلقی سے لارڈ چمبرفیلڈ بھی کسی سے پیش نہ آئے ہوتے۔ جس طرح یہ گھوڑا سوار سپاہی  
میرے ساتھ پیش آیا۔ وہی گھوڑا سوار جو ایک ہفتہ پہلے مجھے قانونی چارہ جوئی کرنے کی دھمکی  
دے چکا تھا۔

اگر ہمیں یہ معلوم ہو جائے کہ ہمیں کڑوی بات سننا ہی پڑے گی۔ تو کیوں نہ دوسروں  
کے منہ سے بات چھین لیں اور جی کڑا کر کے خود ہی اپنے آپ کو کوس لیں؟ پرانے لبوں سے  
اپنی برائی سننے سے اپنی زبان سے اپنی مذمت سن لینا زیادہ آسان ہے۔

اگر ہم جان جائیں کہ ہمیں جلی کٹی سننا ہی پڑے گی تو ہم وہ باتیں خود ہی اپنی زبان سے  
کہہ ڈالیں جو کوئی دوسرا آدمی کہنے کا ارادہ خواہش یا خیال رکھتا ہو۔ اسے بولنے کا موقع ہی  
نہیں دینا چاہئے۔ اس طرح ہمارا حریف بالکل لاجواب ہو جائے گا۔ اس وقت ہمارے

مخالف کارویہ ننانوے فی صدی فیاضانہ ہوگا۔ وہ ہمیں معذور جانے گا اور ہماری غلطیوں کو اہمیت دینے کی کوشش نہیں کرے گا۔ وہ ہمارے ساتھ بالکل اسی طرح پیش آئے گا جس طرح یہ سپاہی میرے اور ریکس کے ساتھ پیش آیا۔

فرڈی فنڈ۔ ای۔ وارن ایک کاروباری مصور اپنے ہر عیب جو اور شکوہ سراگا ہک کی خوشنودی حاصل کرنے کے لئے یہی بے مثل طریقہ اختیار کیا کرتے تھے۔

مسٹر وارن نے اپنی کہانی میری جماعت کو سناتے ہوئے کہا۔ ”نشر و اشاعت کے لئے تصویریں بناتے وقت اختصار اور حقیقت پسندی کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے۔“ بعض ایڈیٹروں کی خواہش ہوتی ہے کہ ان کا کام فوراً ہو جائے۔ بعض صورتوں میں معمولی غلطیوں کا احتمال ہوتا ہے۔ مجھے اکثر ایک ایسے آرٹ ڈائریکٹر سے واسطہ پڑتا تھا جو ذرا سی بات میں عیب نکال کر بہت خوش ہوا کرتے تھے۔ میں بسا اوقات ان کے دفتر سے جل بھن کر نکلا کرتا۔ میں ان کی تنقید کو اتنا زیادہ برا محسوس نہ کرتا تھا جتنا کہ ان کے طریقہ تنقید کو۔ حال میں مجھے ان کا ایک فوری مطالبہ پورا کرنا پڑا۔ میں نے کام مکمل کر کے بھیجا تو انہوں نے فون کے ذریعے فوراً مجھے اپنے دفتر بلا بھیجا۔ انہوں نے کہا کہ کام میں ذرا سا نقص ہے۔ میں دفتر پہنچا تو اپنے آپ کو اسی صورت حال سے دوچار پایا جس کا مجھے خطرہ تھا۔ ان کارویہ بہت معاندانہ تھا اور وہ نکتہ چینی کا بہانہ ڈھونڈ رہے تھے۔ وہ گرم ہو گئے۔ ”آپ نے ایسا کیوں کیا؟ ویسا کیوں کیا؟“ جماعت میں جو کچھ میں پڑھ چکا تھا۔ اب اس کو استعمال کرنے کا موقع تھا۔ چنانچہ میں نے کہا۔ ”آپ کا فرمانا درست ہے۔ میں قصور وار ہوں اور میں اپنی غلطی کے لئے کوئی وجہ نہیں پاتا جبکہ میں ایک عرصے سے آپ کے لئے تصویریں بناتا رہا ہوں اور آپ کی پسند سے اچھی طرح واقف تھا۔ میں اپنی غلطی پر نہایت شرمندہ ہوں۔“

”انہوں نے فوراً ہی میری طرف داری شروع کر دی اور کہا۔“ ہاں آپ ٹھیک فرماتے

ہیں لیکن بہر حال یہ کوئی خاص خامی نہیں۔ یہ صرف.....“  
میں نے ان کی بات کاٹتے ہوئے جواب دیا۔ ”لیکن ہو سکتا ہے یہ غلطی مہنگی پڑے اور

غلطیاں عام طور سے طبیعت پر گراں گذرتی ہیں۔“

انہوں نے میری بات کاٹنے کی کوشش کی۔ لیکن میں نے انہیں روک دیا۔ میرے ہاتھ بڑا سنہری موقع آیا تھا۔ میں اپنی زندگی میں پہلی مرتبہ اپنے آپ پر نکتہ چینی کر رہا تھا اور مجھے اس میں بڑا مزہ آ رہا تھا۔

میں نے اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ ”مجھے قدرے محتاط ہونا چاہئے تھا۔ آپ کافی کام مہیا کرتے ہیں۔ آپ کا کام مثالی ہونا چاہئے تھا۔ میں اس تصویر کو نئے سرے سے بناؤں گا۔“

انہوں نے احتجاجاً کہا۔ ”نہیں نہیں۔ میں آپ کو اتنی تکلیف نہیں دینا چاہتا ہوں۔“  
انہوں نے میرے کام کی تعریف کی اور مجھے یقین دلایا کہ وہ صرف معمولی سی تبدیلی چاہتے ہیں۔ اس ادنیٰ سے نقص سے ہماری فرم کو کوئی خاص نقصان نہیں اٹھانا پڑے گا۔ آخر یہ ایک جزوی غلطی ہے تشویش کی کوئی بات نہیں۔“

”چونکہ میں اپنے آپ پر نکتہ چینی کرنے کے لئے بے تاب تھا۔ اس لئے وہ بالکل ٹھنڈے پڑ گئے۔ انہوں نے معاملے کو ختم کر دیا اور آخر میں مجھے دوپہر کے کھانے پر مدعو کیا اور میرے رخصت ہوتے سے پہلے مجھے چیک کے علاوہ مزید کام بھی دیا۔“

ہر نادان اپنی غلطی پر پردہ ڈالنے کی کوشش کر سکتا ہے اور بہت سے نادان ایسا کرتے بھی ہیں لیکن جو شخص اپنی غلطی کو تسلیم کر لیتا ہے وہ غیر معمولی قابلیت کا مالک اور عام آدمیوں سے بلند شخص ہوتا ہے۔ ایسا کرنے سے اس میں اپنی شرافت اور عظمت کا احساس پیدا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر تاریخ میں رابرٹ۔ ای۔ لی کی جن ذاتی خصوصیات کا ذکر ملتا ہے ان میں



سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ انہوں نے گیش برگ پر پکٹ کے حملے کی ناکامی کا ذمہ دار خود اور صرف خود کو ٹھہرایا۔

مغربی ممالک کی تاریخ میں جتنے حملوں کا ذکر ملتا ہے۔ ان میں سب سے زیادہ شاندار اور دلچسپ حملہ پکٹ ہی کا ہے۔ پکٹ کے مست لہراتے ہوئے بال اتنے لمبے تھے کہ وہ اس کے کندھوں کو چومتے تھے۔ جس طرح نپولین اپنی اطالوی مہمات کے دوران میں عشق و محبت کے خطوط لکھا کرتا تھا۔ اسی طرح پکٹ بھی تقریباً ہر میدان جنگ سے عشق کی آگ سے سلگتے ہوئے خطوط ارسال کیا کرتا تھا۔

اس کے محبوب سپاہیوں نے جولائی کی اس المناک شام کو اس کا پر جوش خیر مقدم کیا۔ جب وہ اپنی ٹوپی کو اپنے دائیں کان پر ترچھی رکھے اٹھلاتا ہوا شمالی ریاستوں کی فوجوں کے مورچوں کی طرف بڑھا تھا۔ اس کے محبوب سپاہیوں نے اس کا پر جوش خیر مقدم کیا اور اس کے پیچھے صف بہ صف شانے سے شانہ ملائے پھریرے لہراتے اور دسوپ میں نیزے چمکاتے دلیرانہ بڑھے۔ یہ نظارہ نہایت شاندار ہمت افزا اور دلکش تھا۔ شمالی ریاستوں کی فوجوں نے یہ نظارہ دیکھا تو وہ ایک دوسرے سے اس کی تعریف کئے بغیر نہ رہ سکے۔

پکٹ کی فوجیں باغوں، کھیتوں، سبزہ زاروں، چراگاہوں اور نشیب و فراز پر بڑی ثابت قدمی اور بشاشت سے قدم بہ قدم آگے بڑھتی گئیں اور دشمن کی توپیں ہر لمحہ ان کی صفوں میں شگاف ڈالتی رہیں۔ لیکن وہ نہایت دلیری سے قدم بڑھاتے گئے۔ توپیں انہیں ایک قدم بھی پیچھے ہٹنے پر مجبور نہ کر سکیں۔

اچانک شمالی ریاستوں کی یونین کا توپ خانہ پہاڑ کے پیچھے سے نکل کر سامنے آ گیا۔ جہاں وہ پہلے چھپ کر فائرنگ کر رہا تھا۔ پکٹ کے سپاہیوں کے لئے اب کوئی پناہ نہ تھی۔ کوئی ایسی شے نہ تھی جس کی وہ آڑ لے سکتے گولوں کا مینہ برس رہا تھا۔ پہاڑی کی چوٹی شعلوں کی

چادر، قتل گاہ اور آتش فشاں دہانے میں بدل گئی تھی۔ چند منٹوں میں ایک کے علاوہ پکٹ کے تمام بریگیڈ کمانڈر اور اس کے پچاس ہزار سپاہیوں میں سے چار ہزار سپاہی ڈھیر ہو گئے۔ آرمی سٹیڈ نے اس لڑائی کے آخری ہلے میں فوج کی رہنمائی کی۔ وہ آگے لپکا اور پتھر کی دیوار کے اوپر چڑھ گیا۔ اپنی تلوار کے نوک پر اپنی ٹوپی رکھ کر لہرائی اور چلایا۔ ”نوجوانو! آج دشمنوں کو فولاد پلا دو۔“

نوجوانوں نے ایسا ہی کیا۔ وہ سنگلاخ دیوار پر سے کود پڑنے اپنے دشمنوں کو سنگینوں سے شکار کیا، تیغوں سے ان کے سر قلم کئے اور جنوبی ریاستوں کا جنگی پرچم پہاڑ کی چوٹی پر گاڑ دیا۔

لیکن یہ جھنڈا چند لمحوں کے لئے ہی لہرا سکا۔ لیکن مختصر ہونے کے باوجود یہ لمحے جنوبی ریاستوں کے ابدی اور تاریخی لمحے تھے۔ پکٹ کا حملہ اگرچہ نہایت دلیرانہ اور شاندار تھا۔ لیکن یہ لڑائی کے خاتمے کا آغاز ثابت ہوا۔ لی ناکام ہو چکا تھا۔ وہ شمال کی طرف پیش قدمی نہ کر سکتا تھا اور اسے اس کا علم تھا۔ جنوبی ریاستوں کو ہمیشہ کے لئے ہار ہوئی۔

لی کو اتنا صدمہ پہنچا کہ اس نے استعفیٰ دے دیا اور جنوبی ریاستوں کے صدر جیفرسن ڈیوس سے درخواست کی کہ وہ اس کی جگہ ”کسی نوجوان اور زیادہ قابل آدمی“ کو مقرر کر دیں۔ اگر لی پکٹ کے تباہ کن حملے کی ناکامی کسی اور کے سر تھوپنے کی کوشش کرنا چاہتا تو اس کے پاس ہزاروں بہانے تھے۔ وہ کہہ سکتا تھا کہ اس کے بعض بڑے افسروں نے اسے دھوکے میں رکھا۔ توپ خانے کے حملے کی کمک کے لئے گھوڑ سوار فوج بروقت نہ پہنچی۔ یہ کام خراب ہو گیا تھا، وہ بات بگڑ گئی تھی وغیرہ وغیرہ۔

لیکن لی کی شرافت نے گوارا نہ کیا کہ دوسروں پر الزام لگائے۔ جب پکٹ کے شکست خوردہ اور خون میں لتھڑے ہوئے سپاہی گرتے پڑتے واپس لوٹے تو رابرٹ ای۔ لی تنہا

اپنے گھوڑے پر چڑھ کر ان سے آگے بڑھ کر ملنے گئے۔ اور بڑے موثر الفاظ میں خود اپنی مذمت کی۔ لیکن یہی مذمت اس کی عظمت کی دلیل تھی۔ اس نے تسلیم کیا۔ ”یہ سب میرا ہی قصور ہے۔ اس شکست کا میں اور صرف میں ہی ذمہ دار ہوں۔“

تاریخ میں ایسے جرنیلوں کی بہت کم مثالیں ملتی ہیں۔ جن میں اتنی جرات تھی اور اتنے بلند کردار کے مالک تھے کہ کسی حملے کی ناکامی کو اپنی غلطی تسلیم کر لیں۔

البرٹ ہبرڈ نہایت مجتہد مصنف تھے۔ وہ ان مصنفوں میں سے تھے جنہوں نے قوم کی قوم کو جگا ڈالا۔ ان کی تیر و نشتر جیسی کٹیلی باتیں بعض اوقات ان کے خلاف سخت نفرت کا جذبہ پیدا کر دیتی تھیں۔ لیکن انہیں لوگوں کے ساتھ برتاؤ کرنے کا سلیقہ آتا تھا۔ وہ اپنی اس بے مثال خوبی کے باعث اپنے دشمنوں کو بھی دوستوں میں بدل لیتے تھے۔

مثال کے طور پر کوئی قاری ان سے خفا ہو جاتا اور انہیں خط لکھتا کہ وہ ان کے فلاں مقالے سے اتفاق نہیں رکھتا اور آخر میں کریں یا نہ کریں۔ اپنی صفائی پیش کرنے کے مقابلے میں آپ غلطی تسلیم کر کے بے انتہا خوشی محسوس کریں گے۔

ایک پرانی کہاوت یاد رکھئے۔ ”لڑائی سے آپ کو نہ ملنے کے برابر ملتا ہے۔ لیکن اطاعت میں توقع سے زیادہ دستیاب ہوتا ہے۔“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس تیسرے اصول کو یاد رکھئے:

”آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے۔“

## عقل انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ

اگر آپ کا مزاج برہم ہو جائے اور آپ دوسرے لوگوں کو روڑا دنا سنا سکیں تو آپ اپنے دل کا غبار ہلکا کر کے بڑی فرحت محسوس کریں گے لیکن دوسرے شخص کی کیفیت کیا ہوگی؟ کیا وہ آپ کی خوشی کو اپنی خوشی سمجھے گا؟ آپ کا تلخ لب و لہجہ اور آپ کا معاندانہ رویہ اسے آپ کے ساتھ اتفاق کرنے دے گا؟

دو ڈروولسن نے ایک مرتبہ کہا تھا۔ ”اگر آپ مجھ پر مکاتان کر لیں تو یقین رکھیں کہ میرا مکا آپ سے زیادہ سخت ہوگا۔ اگر آپ میرے پاس آ کر کہیں کہ آئیے ہم بیٹھ کر صلح صفائی کی باتیں کریں۔ اگر ہم ایک دوسرے کے ہم خیال نہ ہوں تو اس کا سبب ڈھونڈیں اور دیکھیں کہ اختلاف کی بنیاد کیا ہے تو ہم پر فوراً یہ بات آشکارا ہو جائے گی کہ ہم ایک دوسرے سے زیادہ دور نہیں۔ ہمارے درمیان اختلافات بہت کم ہیں اور ایسی باتیں کہیں زیادہ ہیں۔ جن پر ہم متفق ہو سکتے ہیں۔ اگر ہم میں ایک دوسرے کو سمجھنے کی خواہش، اہلیت اور برداشت ہے تو ہم فوراً ایک دوسرے سے ہم خیال ہو جائیں گے۔“

دو ڈروولسن کے اس قول کی صداقت کو جان۔ ڈی۔ راک فیلر سے زیادہ کون سمجھتا ہوگا۔ وہ ۱۹۱۵ء میں کلاریڈو کے سب سے زیادہ قابل نفرت آدمی تصور ہوتے تھے۔ تاریخ صنعت کی ایک انتہائی تباہ کن ہڑتال نے دو سال سے ملک میں ہلچل مچادی تھی۔ مشتعل کان کن، کلیورڈ فولاد کمپنی سے اجرت میں اضافے کا مطالبہ کر رہے تھے۔ راک فیلر اس کمپنی کے منتظم تھے۔ کمپنی کی بہت سی جائداد تباہ کر دی تھی۔ فوج بلالی گئی تھی۔ خون و خرابہ ہوا تھا۔ ہڑتالی مزدوروں کو گولی کا نشانہ بنایا گیا تھا اور ان کی لاشیں گولیوں سے چھلنی ہو گئی تھیں۔

ایسے وقت میں جبکہ فضا نہایت نفرت آمیز تھی۔ راک فیلر ہڑتالی مزدوروں کو اپنا ہم

خیال بنانا چاہتے تھے اور آپ کو حیرانی ہوگی کہ وہ کامیاب ہو گئے! کیسے؟ سنئے۔ کئی ہفتے تک ہڑتالی مزدوروں سے دوستانہ گانٹھنے کی کوشش کرنے کے بعد راک فیلر نے ان کے نمائندوں سے خطاب کیا۔ ان کی یہ تقریر تمام تر ایک شاہکار ہے۔ اس نے حیرت انگیز اثر کیا۔ اس نے غصے کی وہ موجیں فنا کر کے رکھ دیں۔ جو راک فیلر کو ہڑپ کر جانا چاہتی تھیں۔ اس سے ان کے بے شمار مداح پیدا ہو گئے۔ اس تقریر میں انہوں نے حقیقت حال کو اس طریقے سے پیش کیا کہ ہڑتالی مزدور اپنی اجرت میں اضافے کے متعلق ایک حرف کہے بغیر یوں کام پر واپس چلے گئے جیسے وہ مطالبہ کبھی کیا ہی نہیں تھا۔ جس کے لئے وہ اتنی شد و مد سے لڑتے رہے تھے۔

اس حیرت انگیز تقریر کا آغاز یہ ہے۔ ملاحظہ کیجئے گا کہ یہ دوستانہ جذبات سے کس طرح لبریز ہے۔ یہ بھی نہ بھولئے گا کہ راک فیلر ان لوگوں سے مخاطب تھے جو چند دن پہلے انہیں کھٹے سیبوں کے درخت سے لٹکا کر پھانسی دے ڈالنے پر آمادہ تھے۔ لیکن معلوم ایسا ہوتا ہے کہ وہ ایسی نرم و نازک تقریر خیراتی معالجوں کی جماعت کے سامنے کر رہا ہے اس کی تقریر میں اس قسم کے جملوں کی بھرمار ہے۔ میں یہاں آنے میں بہت فخر محسوس کرتا ہوں۔ آپ کے گھروں میں جانے یا آپ کے اہل و عیال سے ملنے کے بعد میں محسوس کرتا ہوں کہ ہم یہاں اجنبیوں کی طرح اکٹھے نہیں ہوئے ہیں بلکہ ہم دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں۔ ہماری باہمی دوستی کا تقاضا یہ ہے ہمارے مشترکہ مفاد کے لئے ضروری ہے یا یہ صرف آپ لوگوں کی عنایت ہے کہ آپ نے مجھے یہ باتیں کرنے کا موقع دیا ہے۔

راک فیلر نے بات یوں شروع کی۔ ”آج میری زندگی کا سب سے مبارک دن ہے۔ یہ پہلا موقع ہے کہ مجھے اس عظیم کمپنی کے نمائندوں افسروں سپرنٹنڈنٹوں سے بیک وقت ملاقات کرنے کی سعادت حاصل ہوئی ہے۔ میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ میں یہاں آ کر

بہت فخر محسوس کر رہا ہوں اور یہ اجتماع مجھے آخری دم تک یاد رہے گا۔ اگر یہ جلسہ آج سے دو ہفتے پہلے ہوا ہوتا تو میں یہاں آپ لوگوں میں اکثر کے لئے اجنبی کی طرح ہوتا اور میں خود بہت کم چہروں سے شناسا ہوتا۔ پچھلے ہفتے کوئلے کی کانوں کا چکر کاٹنے کا موقع پا کر میں نے آپ کے تقریباً تمام نمائندوں سے بات چیت کی ہے۔ آپ کے گھر دیکھے ہیں۔ آپ کے بیوی بچوں سے ملا ہوں۔ چنانچہ اب ہم اجنبیوں کی طرح جمع نہیں ہوئے بلکہ دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں اور اسی باہمی دوستی کی فضا میں آپ کے ساتھ اپنے مشترکہ مفادات پر گفتگو کرنے کا موقع پا کر بہت خوش ہوں۔“

”چونکہ یہ کمپنی کے افسروں اور مزدوروں کے نمائندوں کا اجلاس ہے۔ اس لئے میں صرف آپ کی اجازت سے یہاں موجود ہوں۔ کیونکہ میں اس قدر خوش قسمت نہیں ہوں کہ میرے پاس ان دونوں منصوبوں میں سے کوئی ایک ہو۔ پھر بھی میں یہ محسوس کرتا ہوں کہ میرا آپ سے بہت قریبی تعلق ہے۔ کیونکہ میں حصے داروں اور ڈائریکٹروں دونوں کی نمائندگی کر رہا ہوں۔“

کیا دشمنوں کو دوستوں میں بدلنے کی یہ شاندار مثال نہیں! فرض کیجئے راک فیلر نے کوئی اور رویہ اختیار کیا ہوتا۔ فرض کیجئے کہ انہوں نے کان کنوں سے تکرار اور دلیل بازی کی ہوتی اور کھلی حقیقتیں ان کے منہ پر دے ماری ہوتیں۔ فرض کیجئے انہوں نے اپنے لب و لہجہ اور گفتار سے یہ بتایا ہوتا کہ ملازمین غلطی پر ہیں۔ فرض کیجئے۔ انہوں نے منطق کے ہر اصول کی رو سے ملازمین کو غلط ثابت کر دیا ہوتا۔ اس صورت میں کیا ہوتا غصے اور نفرت کے مارے ملازمین پہلے سے بھی زیادہ خطرناک صورت اختیار کر لیتے۔ بلکہ عین ممکن ہے کہ بغاوت پھیل جاتی۔

اگر کسی شخص کا دل آپ کی طرف سے عداوت اور نفرت سے بھر پور ہو تو آپ اسے دنیا

بھر کی منطق سے بھی اپنا ہم خیال نہیں بنا سکتے۔ جھڑکتے گھر کے والے والدین حکم چلانے والے مالک اور خاوند اور جھگڑالوں بیویوں کو جان لینا چاہئے کہ لوگ اپنے تصورات ہرگز بدلنا نہیں چاہتے۔ انہیں آپ یا مجھ سے اتفاق کرنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔ لیکن ہم نرمی اور دوستانہ طریق سے پیش آئیں۔ ان کے ساتھ نرم و مخلصانہ رویہ مسلسل اختیار کئے رکھیں تو انہیں اپنا ہم خیال بننے پر مائل کیا جاسکتا ہے۔

آج سے تقریباً ایک سو سال پہلے لنکن نے یہی بات ان موثر الفاظ میں بیان کی تھی۔  
 ”ایک قدیم کہاوٹ ہے۔ ”میٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کڑوا تھو تھو“ آپ کسی کو اپنا طرفدار بنانا چاہیں تو پہلے آپ اسے یقین دلائیں کہ آپ اس کے مخلص دوست ہیں۔ یہی وہ میٹھا میٹھا قطرہ ہے۔ جس میں اس شخص کا دل مکھی کی طرح پھنس جاتا ہے۔ آپ خواہ کچھ بھی خیال کریں لیکن میرے نزدیک کسی کے ذہن تک رسائی کا یہ سب سے بہتر راستہ ہے۔“

اب ایک اور مثال لیجئے۔ اب کے ہم ایک عورت کی مثال لیں گے یہ عورت معاشرے میں خاصے بلند مرتبے کی مالک تھی۔ اس کا نام مسز ڈور تھی ڈے ہے۔ مسز ڈور تھی نے کہا۔ ”میں نے حال ہی میں اپنی چند سہیلیوں کو کھانے پر مدعو کیا۔ میرے لئے یہ بڑی اہم تقریب تھی۔ میں چاہتی تھی کہ ہر کام نہایت سکون سے ہو۔ ایسے موقعوں پر ایک مشہور ہوٹل کے منیجر مسٹر ایمل میری بہت زیادہ امداد کیا کرتے تھے۔ لیکن اس مرتبہ انہوں نے مجھے دھوکا دیا اور یہ دعوت میرے حسب منشا شاندار اور کامیاب نہ رہی۔ ایمل نے اپنی شکل تک نہ دکھائی۔ اس نے صرف کھانا کھلانے والا ایک نوکر بھیج دیا۔ اس نوکر کو اعلیٰ درجے کے کام کا ذرا بھی تجربہ نہ تھا اس نے میری سب سے معزز مہمان کو سب سے بعد میں کھانا دیا۔ اور ایک مرتبہ اس نے بہت بڑی پلیٹ میں ذرا سا سلاد اور سبزی رکھ کر پیش کی۔ گوشت بھی اچھی طرح نہیں گلا تھا۔ اور آلو بہت زیادہ چکنے تھے کھانا نہایت خراب تھا۔ یہ صورت حال میرے

لئے بہت شرمناک تھی۔ میں دل ہی دل میں پیچ و تاب کھا رہی تھی۔ میں بڑی کوششوں سے بظاہر ہنستی رہی۔ لیکن دل میں کہتی رہی۔ ”ذرا یہ ایمیل مجھے مل جائے تو پھر میں اسے بتاؤں۔ وہ بھی کیا یاد رکھے گا۔“

”یہ واقعہ بدھ کے دن کا تھا۔ اگلے دن میں نے انسانی تعلقات پر تقریر سنی۔ یہ تقریر سن کر مجھے احساس ہوا کہ ایمیل سے کچھ کہنا سننا لا حاصل ہے۔ اس طرح میں اس کے اندر غصے اور نفرت کو بیدار کر دوں گی اور مستقبل میں اس کی مدد سے ہاتھ دھو بیٹھوں گی۔ وہ میرا کام کبھی بھی دل سے نہ کرے گا۔ میں نے معاملے کو اس کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کی۔ اس نے خوراک خود نہیں خریدی تھی۔ کھانا خود تیار نہیں کیا تھا۔ اگر اس کے بعض پیرے گونگے تھے تو اس میں اس کا کیا قصور؟ میں نے اس پر نکتہ چینی کرنے کے بجائے دوستانہ طریق سے بات کرنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے بات کو اس کی تحسین و تعریف سے شروع کرنے کی ٹھان لی۔ میرا یہ رویہ نہایت ہی کامیاب رہا۔ میں اگلے دن ایمیل سے ملی۔ وہ میری جلی کئی کا جواب دینے کے لئے پہلے ہی سے تیار نظر آتا تھا۔ وہ غصے میں بھرا ہوا تھا اور لڑنے بھڑنے پر آمادہ دکھائی دیتا تھا۔ میں نے کہا۔ ”ایمیل میں دعوت کے موقعوں پر آپ کو اپنے پاس رکھنا بہت ضروری خیال کرتی ہوں۔ آپ نیویارک کے مانے ہوئے ہوٹل میجر ہیں۔ مجھے اس بات کا احساس ہے کہ نہ تو آپ خود خوراک خریدتے ہیں اور نہ خود کھانا پکاتے ہیں۔ بدھ کے روز جو کچھ ہوا اس میں آپ کا کوئی قصور نہ تھا۔“

بادل چھٹ گئے۔ ایمیل ہسکرایا اور بولا۔ ”مادام آپ نے بالکل بجا فرمایا۔ ساری خرابی باورچی خانے میں ہوئی۔ میری کوئی خطا نہ تھی۔“

”میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ ”مجھے ایک دو دعوتوں کا بندوبست کرنا ہے۔ مجھے آپ کے مشورے کی ضرورت ہے۔ کیا آپ کے خیال میں آپ کے باورچی خانے کے



ملازموں کو ایک اور موقع ملنا چاہئے؟“

”یقیناً مادام! وہ دوبارہ ایسی خرابی کبھی نہ کریں گے۔“

”اگلے ہفتے میں نے ایک اور دعوت کی۔ ایمیل اور میں نے اکٹھے مل کر کھانوں کی

فہرست تیار کی۔ میں نے گذشتہ غلطیوں کا بالکل ذکر نہ کیا۔“

جب ہم لوگ کھانا کھانے پہنچے تو میز امریکہ کے بہترین گلاب کے پھولوں سے رنگین

بنی تھی۔ ایمیل کھانے کے دوران میں ایک لمحے کے لئے ہمارے پاس سے نہ ہلا۔ اگر میں

کسی ملکہ کی دعوت بھی کرتی تو وہ اس سے زیادہ توجہ نہ دے سکتا۔ کھانا نہایت نفیس اور گرما

گرم تھا۔ بڑی نفاست سے چنا گیا۔ کھانا چننے کے لئے ایک کے بجائے چار پیرے موجود

تھے۔ کھانے کے آخر میں ایمیل نے خود اپنے ہاتھوں سے میٹھی پلیٹیں مہمانوں کے سامنے

رکھیں۔

میرے مہمان وداغ ہو رہے تھے کہ میری معزز ترین مہمان نے مجھ سے کہا۔ ”تم نے

ہوٹل کے میجر پر کیا جادو کر رکھا ہے۔ میں نے کھانا کھلانے کا اتنا اچھا انتظام اور کہیں نہیں

دیکھا اور نہ کسی میجر کو اتنا متوجہ پایا ہے۔“

”اور وہ سچ کہہ رہی تھی۔ میں نے اس ہوٹل کے میجر کو سچ سچ اپنی دوستانہ گفتگو اور مخلص

تعریف و تحسین سے مسحور کر لیا تھا۔“

یاد رکھئے۔ ”میٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کڑوا تھو تھو۔۔۔ جسے کھانے کو شہد ملے۔ وہ زہر

کیوں کھائے۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس چوتھے اصول کو کبھی نہ

بھولیں۔

گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کریں۔

## سقراط کا راز

لوگوں کے ساتھ ایسی باتوں سے اپنی گفتگو کا آغاز نہ کریں۔ جن پر انہیں آپ سے اختلاف ہو بلکہ جن باتوں میں وہ آپ سے متفق ہیں۔ آپ ان پر زور دیجئے۔ اپنی گفتگو کے دوران میں متواتر زور دیتے رہئے۔ ممکن ہو تو اس بات پر زور دیتے رہئے کہ آپ دونوں کی منزل ایک ہی ہے۔ اختلاف مقصد کا نہیں بلکہ طریق کا رہے۔

دوسرے شخص کو اپنی گفتگو کے آغاز ہی میں ”ہاں ہاں“ کہنے پر مائل کر لیجئے۔ ممکن ہو تو اس کی زبان پر ”نہیں“ کا لفظ آنے ہی نہ دیجئے۔

پروفیسر اوور اسٹریٹ اپنی مشہور کتاب ”انسانی طرز عمل“ میں کہتے ہیں۔ ”منفی جواب“ ایک ایسی مشکل ہے۔ جس پر قابو پانا نہایت دشوار ہے۔ کسی شخص کی زبان سے اگر ایک بار ”نہیں“ نکل جائے تو اس کی شخصیت کا تمام تر وقار تقاضا کرتا ہے کہ وہ اپنی بات پر اڑا رہے۔ بعد میں وہ خواہ یہی محسوس کرے کہ اس نے ”نہیں“ کہہ کر بڑی بھول کی۔ لیکن آپ کے روبرو اسے پانا بے بہا وقار خطرے میں نظر آتا ہے۔ ایک دفعہ جو بات منہ سے نکل گئی وہ اس پر لازماً قائم رہنے کی کوشش کرے گا۔ اس لئے یہ نہایت ضروری ہے کہ ہم جس شخص سے بات کریں۔ اس سے شروع ہی میں نفی کے بجائے اثبات میں جواب

لینے کی کوشش کریں۔

”اس ضمن میں انسان کے نفسیاتی تاثرات بالکل واضح ہیں۔ جب کوئی شخص دل سے ”نہ“ کہتا ہے تو اس دو حرفی لفظ سے اس کی مراد بہت کچھ ہوتی ہے۔ اس کا عضو عضو اس کی غدودوں، رگوں کے اعصاب پر ایک تردیدی کیفیت طاری ہو جاتی ہے۔ عام طور پر منفی جواب کے ساتھ ہلکا سا جسمانی کھچاؤ بھی دیکھا جاسکتا ہے۔ کبھی کبھی تو یہ جسمانی کیفیت بہت اجاگر ہوتی ہے۔ انسان کا تمام اعصابی نظام تسلیم و رضا کے خلاف بیدار ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس اگر کوئی شخص ”ہاں“ کہہ دے تو اس قسم کا کوئی کھچاؤ پیدا نہیں ہوتا۔ اس وقت انسان کا تمام جسمانی نظام تسلیم و رضا کا آئینہ دار ہوتا ہے۔ اس لئے شروع شروع میں ہی اگر ہم دوسرے شخص کی زبان سے جتنی زیادہ مرتبہ ”ہاں“ کلوائیں گے۔ اتنی ہی زیادہ آسانی سے ہم اسے اپنی تجویز مان لینے پر مائل کر لیں گے۔

”یہ طریقہ یہ ہاں میں جواب لینے کا طریقہ ایک سادہ سی بات ہے۔ لیکن اسے کتنا نظر انداز کیا جاتا ہے۔ بعض اوقات ایسا معلوم ہوتا ہے کہ لوگ دوسروں کو شروع ہی میں خفا کر کے محض اپنے احساس برتری کو ہوا دیتے ہیں۔ آزاد خیال سیاست دان اپنے قدامت پرست ساتھیوں کے ساتھ کانفرنس کرتا ہے۔ لیکن انہیں جھٹ پٹ ناراض کر لیتا ہے۔ آخر اس کا فائدہ؟ اگر وہ ایسی حرکت صرف اپنا جی خوش کرنے کے لئے کرتا ہے تو وہ قابل معافی ہے۔ لیکن اگر وہ کچھ حاصل کرنا بھی چاہتا ہے تو یہی کہا جاسکتا ہے کہ وہ نفسیاتی اعتبار سے بیوقوف ہے۔“

گرینوچ سیونگ بینک نیویارک اپنے ایک بہت ہی بڑے اور مفید گاہک سے ہاتھ دھو بیٹھتا۔ اگر مسٹر جیمس ایبرن ”ہاں ہاں“ کی ترکیب سے کام نہ لیتے۔

مسٹر ایبرن نے بتایا۔ ”یہ گاہک ہمارے بینک میں اپنا حساب کھولنے آیا۔ میں نے اپنا

داخلہ فارم اسے خانہ پری کے لئے دیا۔ اس نے بعض سوالوں کا برضا و رغبت جواب دے دیا۔ لیکن باقی ماندہ سوالوں کا جواب دینے سے وہ گریز کرنے لگا۔

اگر میں نے انسانی تعلقات کا سبق نہ سیکھا ہوتا تو میں نے اس شخص سے صاف کہہ دیا ہوتا کہ آپ پوری طرح خانہ پری نہیں کریں گے تو آپ ہمارے بنک میں اپنا حساب جاری نہ کر سکیں گے۔ میں سخت شرمندہ ہوں کہ میں یہ حرکت ماضی میں کرتا رہا ہوں لیکن اب مجھے اس کا بہت افسوس ہے۔ میں دوسرے شخص کو اس طرح کا الٹی میٹم دے کر قدرتی طور پر بہت فخر محسوس کرتا تھا۔ میں اسے بتاتا کہ بنک کا مالک کون ہے۔ وہ یا میں اور یہ کہ بنک کے قوانین کی خلاف ورزی کسی صورت بھی برداشت نہیں کی جاسکتی۔ لیکن اس قسم کے رجحان سے اپنے بنک کے اس نئے مربی کے احساس برتری کو سخت ٹھیس پہنچتی۔ کیونکہ جو شخص کسی بنک کی سرپرستی کرنے کی نیت سے بنک میں داخل ہوا اور اسے خوش آمدید نہ کہا جائے تو لازمی ہے کہ اسے بہت برا محسوس ہوگا۔ اس روز میں نے ذرا سمجھ سے کام لینے کا ارادہ کیا۔ میں نے اس کے ساتھ بنک کی ضرورت کی بجائے اس کی اپنی ضرورت پر بات کرنے کا فیصلہ کیا۔ علاوہ ازیں میں عزم کر چکا تھا کہ ابتداء ہی میں اس کے منہ سے ”ہاں ہاں“ کہلوادوں گا۔ اس لئے میں نے ان سے اتفاق کیا۔ میں نے کہا ان خانوں کو پر کرنا بالکل غیر ضروری ہے۔ جنہیں وہ پر نہیں کرنا چاہتا تھا۔

میں نے کہا۔ ”لیکن اگر خدا نخواستہ آپ وفات پا جائیں اور اس وقت اس بنک میں آپ کا روپیہ ہو۔ میرا خیال ہے آپ اسے یقیناً اپنے کسی قانونی وارث کے نام منتقل کرنا چاہیں گے؟“

اس نے جواب دیا۔ ”ہاں یقیناً۔“

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ ”کیا آپ کے خیال میں یہ بہتر نہ ہوگا کہ آپ

اپنے وارث کا نام ہمیں بتا چھوڑیں تاکہ آپ کی وفات کے بعد آپ کی وصیت کی تعمیل ہم فوری طور پر بلاکشی شک و شبہ کے کر سکیں؟“

اس نے پھر ”ہاں“ کہا۔

”جب اس شخص کو معلوم ہو گیا کہ ہم یہ بات اپنے فائدے کے لئے نہیں بلکہ اس کی بہتری کے لئے دریافت کر رہے ہیں تو اس کا رویہ بالکل بدل گیا۔ وہ نرم پڑ گیا۔ بنک چھوڑنے سے پہلے اس شخص نے نہ صرف یہ کہ مجھے پوری پوری اطلاعات بہم پہنچا دیں بلکہ اس نے ہماری تجویز پر بنک کے ساتھ ایک ٹرسٹ اکاؤنٹ جاری کیا اور اپنی والدہ کو اس کا سربراہ بنا دیا اور اپنی والدہ کے بارے میں بھی تمام سوالوں کے جوابات بلا چون و چرا دیئے۔“

”میں نے محسوس کیا کہ ابتدا ہی میں اس کی زبان سے ”ہاں“ کہلوا کر میں نے اسے زیر بحث واقعہ ہی بھلا دیا اور جو کچھ میں چاہتا تھا۔ اس طریقے سے اس نے خوشی خوشی کر دیا۔“

حکیم سقراط شہر ایتھنز کے ”بھنورے“ تھے۔ وہ نہایت جید بزرگ واقع ہوئے تھے۔ حالانکہ وہ ننگے پاؤں پھرا کرتے تھے۔ ان کی عمر چالیس سال کی ہو گئی تھی۔ ان کا سر گنجا ہو گیا تھا اور انہوں نے ایک انیس سالہ دیشیرہ سے شادی کی تھی۔ انہوں نے اپنی تھوڑی سی زندگی میں وہ کارہائے نمایاں انجام دیئے کہ انسانی تاریخ میں بہت کم لوگوں نے انجام دیئے ہوں گے۔ انہوں نے انسانی خیالات کی رہ کو یکسر بدل کر رکھ دیا۔ آج ان کی وفات کو کئی سو سال ہوئے ہیں۔ لیکن ان کا نام آج تک بڑی عزت کے ساتھ لیا جاتا ہے اور وہ دنیا کے ان دو چار داناؤں میں سے ہیں۔ جنہوں نے اس بے چین و بے قرار دنیا کو روشنی اور امید کا پیغام دیا۔

ان کا طریق کار کیا تھا؟ زیادہ لوگوں سے یہ کہا کرتے تھے۔ ”تم غلطی پر ہو“ تو بہ

کیجئے۔ حکیم سقراط سے یہ ناممکن تھا۔ وہ نہایت بردبار تھے۔ ان کا طریق کار ”طریق سقراط“ کے نام سے مشہور ہے۔ اس کی بنیاد اپنے حریف سے ”ہاں ہاں“ میں جواب لینے پر تھی۔ وہ ایسے سوالات کرتے تھے۔ جن پر ان کے مخالفین بھی رضامندی کا اظہار کرتے۔ وہ اپنے سوالوں کے جوابات برابر اثبات میں لئے جاتے۔ حتیٰ کہ وہ کافی مقہور میں ”ہاں ہاں“ میں جوابات حاصل کر لیتے وہ مسلسل ایسے سوال کئے جاتے کہ ان کے حریف غیر شعوری طور پر سقراط کی اس رائے سے متفق ہو جاتا۔ جس سے وہ چند منٹ پیشتر سخی سے انکار کر رہا تھا۔

آئندہ ہم کسی شخص کو یہ بتانا چاہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو ہمیں ننگے پاؤں پھرنے والے سقراط کو نہیں بھولنا چاہئے۔ اپنے حریف کے ساتھ نرمی سے بات کرنا چاہئے اور ایسے سوالات کرنے چاہئیں۔ جن کا جواب وہ ”ہاں“ میں دے سکے۔

ایک چینی کہاوٹ ہے۔ جس میں اہل مشرق کی قدیم ذہانت جھلکتی ہے۔ کہاوٹ یہ ہے:

”آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے۔“

تہذیب یافتہ چینوں نے انسانی فطرت کا پانچ ہزار سال تک مطالعہ کیا ہے اور اپنے اندر بے پناہ ذہانت پیدا کی ہے۔ ان کی یہ کہاوٹ کتنی انمول ہے:

”آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے۔“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں۔ تو پانچواں اصول یہ ہے:

”دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں ”ہاں“ کہلو ایسے۔“

## شکایات سے سننے کا بے ضرر نسخہ

اکثر لوگ دوسروں کو اپنا ہم خیال بنانے کی کوشش میں خود حد سے زیادہ باتیں کہنا شروع کر دیتے ہیں۔ سبزیوں میں بالخصوص اس مہنگی غلطی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ دوسرے کو اپنے دل کا غبار نکالنے دینا چاہئے وہ اپنے مسائل اور کام کے متعلق آپ سے زیادہ واقفیت رکھتا ہے اس لئے آپ اس سے سوال کیجئے اور اس کی باتیں سنئے۔

اگر آپ کو اس کی کسی بات سے اتفاق نہ ہو تو آپ مداخلت کرنا چاہیں گے۔ لیکن ایسا ہرگز نہ کریں۔ یہ خطرناک ہے۔ جب تک وہ اپنے امنڈتے ہوئے خیالات کو اگل نہیں لیتا۔ آپ کی بات پر ہرگز کان نہ دھرے گا۔ اس لئے صبر و تحمل اور فراخ دلی سے اس کی باتیں سنئے۔ اس کی باتوں میں گہری دلچسپی کا اظہار کیجئے۔ اسے اپنے خیالات پوری طرح بیان کرنے پر اکسائیے۔

کیا یہ حکمت عملی تجارت میں کام دیتی ہے؟ آئیے دیکھیں۔ ایک ایسے شخص کی کہانی سنئے جسے مجبوراً اس حکمت عملی پر عمل کرنا پڑا۔

چند سال کا ذکر ہے کہ امریکہ کے ایک بہت بڑے موٹر ساز کارخانے کے مالک اپنی موٹروں میں استعمال ہونے والے آرائشی کپڑے کے بارے میں لوگوں سے خط و کتابت کر رہے تھے۔ تین بڑے بڑے صنعت کاروں نے انہیں نمونے کے کپڑے پیش کر رکھے تھے۔ موٹر کمپنی کے مالک ان سب کا معائنہ کر چکے تھے اور تینوں کپڑے کے صنعت کاروں کو

اطلاع بھیج دی گئی تھی کہ وہ فلاں دن اپنے نمائندے بھیجیں۔ تاکہ ٹھیکہ حاصل کرنے کے لئے انہیں آخری کوشش کا موقع دیا جائے۔

ایک صنعت کار کے نمائندے مسٹر جی۔ بی۔ آر مقررہ دن وہاں پہنچے۔ اتفاق سے ان کے گلے میں سخت تکلیف تھی۔ انہوں نے میری جماعت کے سامنے اپنی کہانی بیان کرتے ہوئے کہا۔ ”جب موٹر کمپنی کے منتظمین کی کانفرنس کے سامنے پیش ہونے کی میری باری آئی تو میری تکلیف اتنی بڑھ گئی کہ میرے گلے سے ایک لفظ بھی نہ نکل سکتا تھا۔ میں زور لگا کر بھی بات نہ کر سکتا تھا۔ مجھے کمرے کے اندر بلایا گیا۔ میں بورڈ کے سامنے حاضر ہوا۔ میں نے بولنے کی بے حد کوشش کی لیکن ایک آدھ ہلکی سی چیخ کے علاوہ ایک لفظ بھی میرے گلے سے نہ نکل سکا۔“

وہ سب کے سب ایک میز کے گرد بیٹھے ہوئے تھے۔ میں نے ایک کاغذ کے ٹکڑے پر لکھ دیا۔ ”حضرات! میرا گلابا لکل بیٹھ گیا ہے۔ میں بول نہیں سکتا۔“

کمپنی کے صدر نے کہا۔ ”آپ کی طرف سے میں بات کروں گا۔“ اور انہوں نے ایسا ہی کیا۔ انہوں نے بورڈ کے باقی ممبروں کو ہماری فرم کے بھجوائے ہوئے نمونے دکھائے اور ان کی خوبیاں بیان کیں۔ میرے مال کے متعلق بڑی دلچسپ بحث چھڑ گئی اور صاحب صدر چونکہ میرے نمائندے تھے۔ اس لئے انہوں نے میری زبردست حمایت کی۔ اس بحث میں میری شرکت صرف مسکراہٹ، سر کی جنبش اور چند اشاروں تک محدود رہی۔“

”اس عجیب و غریب کانفرنس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ٹھیکہ ہمیں مل گیا۔ ٹھیکہ پچاس ہزار گز سے زائد نفیس کپڑے کا تھا۔ جس کی قیمت تقریباً چونسٹھ لاکھ روپے تھی۔ مجھے میری زندگی میں اتنی بڑی رقم کا ٹھیکہ کبھی نہ ملا تھا۔“

”میرا خیال ہے کہ اگر میرا گلانا بیٹھ جاتا تو میں یہ ٹھیکہ کبھی حاصل نہ کر پاتا۔ کیونکہ میں



اس سلسلے میں بالکل غلط طریقے پر سوچ رہا تھا۔ اگر میں بول سکتا تو اپنی وکالت بڑے دھڑلے سے کرتا۔ اپنے کپڑے کی خوبیاں بڑھ چڑھ کر بیان کرتا۔ لیکن میرا گلا بیٹھ گیا اور گاہک نے مجبوراً میرے والے نمونوں کی خوبیاں خود تلاش کیں۔ جب یہ خوبیاں انہیں خود بخود نظر آگئیں تو میری وکالت کی ضرورت ہی نہ رہی۔

فلے ڈلفیا کی بجلی کی کمپنی کے مینجر مسٹر جوزف ایس ویب نے اپنے طور پر یہ حقیقت دریافت کی۔ وہ پنسلوانیا کے علاقے میں معائنے کرتے پھر رہے تھے کہ انہوں نے ایک زمیندار کے نہایت خوبصورت اور عالیشان مکان کے پاس سے گذرتے ہوئے اس علاقے میں اپنے نمائندے سے سوال کیا۔ ”یہ لوگ بجلی کیوں نہیں استعمال کرتے؟“

ان کے نمائندے نے مایوسی کے ساتھ جواب دیا۔ ”یہ بہت کند ذہن لوگ ہیں۔ آپ ان کے مغز میں کوئی بات نہیں ٹھونس سکتے۔ علاوہ ازیں وہ کمپنی سے ناراض بھی ہیں۔ میں کوشش کر کے دیکھ چکا ہوں۔ کچھ حاصل حصول نہیں۔“

مسٹر ویب نے سوچا۔ ”ہو سکتا ہے۔ ان سے بات کرنا بے فائدہ ہو۔ لیکن میں بہر حال کوشش ضرور کروں گا۔“ انہوں نے مکان کے دروازے پر دستک دی۔ دروازے تھوڑا سا کھلا اور ایک بوڑھی عورت نے باہر جھانکا۔

مسٹر ویب نے میری جماعت کو کہانی سناتے ہوئے کہا۔ ”جو نبی اس عورت نے میرے ساتھ کمپنی کے نمائندے کو دیکھا۔ اس نے دروازہ بند کر لیا۔ میں نے دوبارہ دستک دی۔ اس نے پھر دروازہ کھولا اور اب کی بار اس نے ہماری کمپنی اور ہمارے متعلق اپنے نیک خیالات کا اظہار کرنا شروع کر دیا۔ میں نے کہا۔ ”معزز خاتون! مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو تکلیف دی۔ لیکن میں آپ کے پاس بجلی فروخت کرنے نہیں آیا ہوں۔ میں چند انڈے خریدنا چاہتا ہوں۔“

اب اس نے دروازہ پہلے کی بہ نسبت زیادہ کھول دیا اور ہماری طرف شک آمیز نظروں سے دیکھنے لگی۔

میں نے کہا۔ ”میں نے آپ کی اعلیٰ نسل کی مرغیاں دیکھیں تو میں نے سوچا کہ آپ سے ایک آدھ درجن تازہ انڈے خریدوں۔“

اب دروازہ اور بھی زیادہ کھل گیا۔ اس عورت نے تجسس بھری نظروں سے پوچھا۔  
”آپ کو کس طرح معلوم ہوا کہ میری مرغیاں اعلیٰ نسل کی ہیں؟“

میں نے جواب دیا۔ ”میں بھی مرغیاں پالتا ہوں اور میں دعوے سے کہہ سکتا ہوں کہ میں نے اس سے اچھی نسل کی مرغیاں نہیں دیکھیں۔“

عورت کو اب بھی ہم پر شک تھا۔ اس نے کہا۔ ”پھر آپ اپنی مرغیوں کے انڈے کیوں نہیں استعمال کرتے۔“

میں نے جواب دیا۔ ”میری مرغیاں لیگ ہارن نسل کی ہیں۔ وہ سفید انڈے دیتی ہیں۔ آپ لوگ تو کھانا بنانے کے ماہر ہیں۔ آپ کو تو معلوم ہے کہ کیک تیار کرنے میں سفید انڈوں کے مقابلے میں بھورے انڈے اچھے رہتے ہیں۔ میری بیوی بہترین قسم کے کیک بنانے کی بڑی مشتاق ہے۔“

اب وہ خاتون کمرے سے نکل کر برآمدے میں ہمارے سامنے آچکی تھیں اور ان کا مزاج پہلے سے بہت بہتر تھا۔ میں اس اثناء میں ادھر ادھر نظریں دوڑاتا رہا تھا اور میں نے دیکھ لیا تھا کہ ان کے فارم میں ایک خوبصورت ڈیری بھی ہے۔“

”میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ ”معزز خاتون! مجھے یقین ہے کہ جتنا روپیہ آپ کے شوہر اپنی ڈیری سے کماتے ہوں گے۔ آپ اس سے زیادہ اپنے مرغی خانے سے کما لیتی ہوں گی۔“

تیر عین نشانے پر بیٹھا۔ وہ خوش ہو گئیں۔ انہوں نے اپنی مرغیوں کی کمائی کا خوب خوب ذکر کیا اور کہا۔ ”میں یہی بات اپنے خاوند سے بار بار کہتی ہوں۔ لیکن وہ ایسے ڈھیٹ ہیں کہ میری بات کو تسلیم ہی نہیں کرتے۔“

وہ ہمیں اپنا مرغی خانہ دکھانے لے گئیں۔ مرغی خانے کے معائنے کے دوران میں میں نے کئی عجیب و غریب چیزیں دیکھیں جو اس خاتون نے بنائی تھیں۔ میں جی بھر کر ان کی تعریف کرتا گیا اور دل کھول کر ان کی محنت کی داد دیتا رہا۔ میں نے ان کی مرغیوں کے لئے چند غذاؤں کی سفارش کی اور انڈوں سے بچے نکالنے کے لئے مناسب درجہ حرارت کی ضرورت کا ذکر کیا۔ میں نے کئی باتوں کے متعلق ان کا مشورہ بھی طلب کیا اور ہم بہت جلد ایک دوسرے کو اپنے تجربات سنانے میں مگن ہو گئے۔“

”باتوں باتوں میں ان کی زبان سے نکلا۔“ میرے چند پڑوسیوں نے اپنے مرغی خانوں میں بجلی کے بلب لگائے ہیں۔ ان کا دعویٰ ہے کہ اس سے انہیں بہت فائدہ پہنچتا ہے۔ خاتون نے میرا مخلصانہ مشورہ طلب کیا کہ اگر اپنے پڑوسیوں کی طرح وہ بھی اپنے مرغی خانے میں بجلی لگالیں تو کیا یہ ان کے لئے سود مند رہے گا۔“

دو ہفتے بعد اس خاتون کی ڈامی نکل نسل کی مرغیاں بجلی کی دو دھیاروشنی میں کٹ کٹ کرتی پھر رہی تھیں اور رات بھی ان کے لئے دن بن گیا تھا۔ اس عورت نے بجلی ہم سے خریدی تھی اور اس کی مرغیاں زیادہ انڈے دینے لگی تھیں۔ ہم دونوں مطمئن تھے۔ میرے طرز عمل سے دونوں کو فائدہ پہنچا تھا۔ میں اس ولندیزی عورت کے ہاتھ بجلی ہرگز فروخت نہ کر سکتا۔ اگر میں پہلے خود اس کی زبان سے بجلی کی ضرورت کے متعلق چند الفاظ نہ نکلا لیتا۔“

آپ لوگوں کے ہاتھ کچھ فروخت کر سکتے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ انہیں چیزیں خریدنے پر ابھاریں۔

یہ حقیقت ہے کہ ہمارے دوست بھی زیادہ تر ہم سے اپنی کارگزاریوں کا تذکرہ کرنا پسند کرتے ہیں اور ہمارے کارناموں کو بہت کم دلچسپی سے سنتے ہیں۔

فرائیسی فلسفی لاروشے نو سال کا قول ہے۔ ”اگر آپ کو دشمن چاہئیں تو اپنے دوستوں پر سبقت لے جانے کی کوشش کیجئے۔ اگر آپ دوست چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں کو سبقت لے جانے دیجئے۔“

یہ بات کیوں سچی ہے؟ جب ہمارے دوست ہم پر سبقت لے جاتے ہیں تو اس سے ان میں احساس برتری پیدا ہوتا ہے اور جب ہم ان پر سبقت لے جاتے ہیں تو ان میں احساس کمتری پیدا ہوتا ہے۔ ان میں ہمارے خلاف حسد پیدا ہوتا ہے۔

اہل جرمنی کی ایک کہاوت ہے۔ ”سچی خوشی وہ کمیننی خوشی ہوتی ہے جو ہمیں ان لوگوں کو مصیبت میں دیکھ کر حاصل ہوتی ہے۔ جن سے ہم حسد کرتے ہیں۔“

دوسرے لفظوں میں ”سچی خوشی وہ ہوتی ہے جو ہم دوسروں کو مصیبت میں دیکھ کر محسوس کرتے ہیں۔“

شاید آپ کے بعض دوست آپ کی کامیابیوں کی بجائے آپ کی ناکامیوں پر زیادہ خوش ہوتے ہیں۔

لہذا ہمیں اپنے کارناموں کا بہت کم تذکرہ کرنا چاہئے۔ ہمیں اعتدال پسندی سے کام لینا چاہئے۔ اس میں زیادہ فائدہ ہے۔ مسٹر ارون کا ب اس طریقے پر پوری طرح کاربند تھے۔ ایک مرتبہ وہ عدالت میں گواہی دینے گئے تو ایک وکیل نے ان سے کہا:

”میرے خیال میں آپ وہی مسٹر کا ب ہیں جو امریکہ کے بہت بڑے ادیب ہیں۔ کیا یہ بات ٹھیک ہے؟“

مسٹر کا ب نے جواب دیا۔ ”شاید میں ابتلا لائق نہیں جتنا کہ میں خوش قسمت ہوں۔“

ہمیں اعتدال پسند اور منکسر المزاج ہونا چاہئے۔ کیونکہ ہم اور آپ کوئی مستقل چیز نہیں۔ ہم سب چل بسیں گے اور ایک سو سال بعد دنیا ہمارا نام تک بھول جائے گی۔ زندگی بہت مختصر ہے۔ پھر دوسروں کے سامنے اپنی بڑ مارنے میں وقت کیوں ضائع کریں۔ دوسرے لوگوں کو بات کرنے پر کیوں نہ ابھاریں۔ اس بات پر ذرا دھیان دیجئے۔ آپ کے پاس بڑ مارنے کو آخر ہے ہی کیا۔ کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو پاگل بننے سے کیا چیز بچائے ہوئے ہے؟ وہ بہت ہی معمولی شے ہے۔ آپ کے ایک غدود میں خشکاش برابر آئیوڈین! اگر کوئی ڈاکٹر آپ کے گردن والے غدود کو چیرے اور ان میں جو ذرا سی آئیوڈین ہے نکال لے تو آپ فوراً پاگل ہو جائیں۔ آپ اور پاگل خانے کے درمیان ذرا سی آئیوڈین حائل ہے۔ جو ہر بازار کے دو فروش سے دو پیسے میں خریدی جاسکتی ہے۔ وہ آئیوڈین جس کی قیمت تانبے کا ایک ادنیٰ سکہ ہے۔ یہ کوئی اتنی بڑی چیز تو نہیں۔ جس کے لئے آپ ساری عمر بد مزگی، ناکامی اور بے آرامی مول لیتے پھریں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں۔ تو چھٹا اصول یہ ہے:  
دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

## تعاون حاصل کرنے کا طریقہ

کیا آپ اس خیال کے مقابلے میں جو کوئی دوسرا شخص چاندی کے تھال میں رکھ کر پیش کرے۔ آپ اپنے دریافت کردہ خیال پر زیادہ ایمان رکھتے؟ اگر ایسا ہے۔ تو کیا اپنے خیالات کی کڑوی نیم کو دوسروں کے گلوں میں زبردستی ٹھونسنا برا نہیں؟ کیا یہ بہتر نہیں کہ آپ صرف تجویزیں پیش کریں تاکہ دوسرے شخص کو خود بخود نتیجہ نکالنے کا موقع مل سکے۔

مثال کے طور پر میری جماعت کے ایک طالب علم مسٹر ایڈولف سلٹز کو ایک دفعہ اچانک یہ ضرورت پیش آئی کہ وہ موٹروں کے سیلز مینوں میں جو بالکل غیر منظم اور بے حوصلہ ہو رہے تھے۔ ایک نئی روح پھونکیں۔ انہوں نے تمام سیلز مینوں کا ایک جملہ طلب کیا اور ان سے پوچھا ”آپ حضرات مجھ سے کیا توقع رکھتے ہیں۔“ لوگ اپنی اپنی تجویزیں بتاتے گئے اور وہ بلیک بورڈ پر انہیں لکھتے گئے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا۔ ”آپ کو جو توقعات مجھ سے ہیں۔ میں انہیں پورا کروں گا۔ اب آپ یہ بتائیے کہ میں آپ سے کیا توقع رکھوں!“ انہوں نے فوراً جواب دیا ”وفاداری، ایمانداری، اجتہاد، حوصلہ، اشتراک عمل، روزانہ آٹھ گھنٹے کی سخت محنت۔۔۔“ ایک نے چودہ گھنٹے کام کرنے کی پیش کش کی۔ یہ اجلاس ایک نئے حوصلے اور نئی امنگ کے ساتھ برخواست ہوا۔ مسٹر سلٹز نے مجھے بتایا کہ اب بکری میں اضافہ کی مقدار پہلے سے بہت زیادہ اور قابل فخر ہے۔

انہوں نے مجھ سے کہا۔ ”سیلز مینوں نے میرے ساتھ ایک طرح کا اخلاقی سودا کیا

تھا۔ جب تک میں اپنے وعدے پر قائم رہا۔ وہ بھی اپنے وعدے پر جمے رہے۔ انہیں بلا کر ان کی خواہشات اور توقعات دریافت کرنا ایک ایسا تیر تھا جو ٹھیک نشانے پر بیٹھا۔

کوئی آدمی یہ سننا گوارا نہیں کرتا۔ ”تم یہ خریدو یہ کرو۔ یہ نہ کرو۔“ ہم سب یہ محسوس کرنا پسند کرتے ہیں کہ جو کچھ بھی ہم خرید رہے ہیں۔ وہ اپنی مرضی سے خرید رہے ہیں اور ہم اپنے ہی نظریات پر عمل پیرا ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ ہم سے یہ پوچھیں کہ ہماری خواہشات، تمناؤں اور خیالات کیا ہیں۔

مثال کے طور پر یوجین وین کا قصہ لیجئے۔ انہوں نے ہزاروں لاکھوں روپوں کے منافع سے ہاتھ دھونے کے بعد اس حقیقت کو پایا تھا مسٹروین ایک ایسے اسٹوڈیو میں اپنے ڈیزائن فروخت کرتے ہیں جو نئے اسٹائل زانج کرنے والوں اور پارچاٹ بنانے والوں کے لئے نئے نمونے مہیا کرتا ہے۔ مسٹروین کا کہنا ہے کہ متواتر تین سال تک وہ نیویارک کے ایک بڑے ماہر فیشن کے یہاں ہفتے میں ایک بار جاتے تھے۔ انہوں نے مجھ سے ملنے سے کبھی انکار نہیں کیا۔ لیکن انہوں نے مجھ سے کبھی کوئی خاکہ نہیں خریدا۔ وہ ہمیشہ میرے خاکوں کو غور سے دیکھتے اور کہتے۔ ”مسٹروین! ہم آج بھی ہم خیال نہیں ہو پائے۔“

ڈیڑھ سو بار نا کامی کا منہ دیکھ چکنے کے بعد مسٹروین کو خیال آیا۔ ”ہونہ ہو میرا ذہن زنگ آلود ہو چکا ہے۔“ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ ہفتے میں ایک آدھ دن انسانی کردار کو متاثر کرنے نئے خیالات اور نئی روح کو بیدار کرنے کے اصولوں کا مطالعہ کیا کریں گے۔

ان کے دل میں نیا طریق کار اختیار کرنے کی امنگ پیدا ہوئی۔ انہوں نے چھ سات ادھورے خاکے اٹھائے اور اس مشہور ماہر فیشن کے دفتر میں چلے گئے۔ انہوں نے کہا۔ ”میں آپ سے مشورہ لینے آیا ہوں امید ہے۔ آپ میری مدد فرمائیں گے اور مجھے ممنون فرمائیں گے۔“ یہ چند نامکمل خاکے ہیں۔ کیا آپ مجھے یہ بتانے کی زحمت گوارا فرمائیں گے۔ کہ میں

ان کو کس طرح پایہ تکمیل تک پہنچاؤں کہ یہ آپ کے کس کام آسکیں؟“  
ماہر فیشن لمحہ بھر چپ چاپ ان خاکو کو دیکھنے کے بعد بولے۔ ”مسٹروئسن ان خاکوں کو  
کچھ روز کے لئے یہیں چھوڑ جائیے پھر کسی دن آ کر مجھ سے ملئے۔“

مسٹروئسن تین دن کے بعد وہاں گئے۔ ان صاحب کی تجاویز حاصل کیں۔ اپنے  
اسٹوڈیو میں خاکے واپس لے آئے اور انہیں اپنے خریدار کے حسب منشا مکمل کر دیا۔ نتیجہ؟ وہ  
سب خاکے خرید لئے گئے۔

یہ آج سے نو ماہ پہلے کی بات ہے۔ اس وقت سے لے کر آج تک وہ خریدار ایسے  
بیسویں خاکے خرید چکے ہیں جو انہیں کی تجویزوں کے مطابق تیار کئے گئے ہیں۔ ان سے  
معاملے میں مسٹروئسن کو ساڑھے چھ ہزار روپے کی خالص آمدنی ہوئی ہے۔ مسٹروئسن نے  
کہا۔ ”اب مجھے اپنی ناکامی کی وجہ سمجھ میں آگئی ہے۔ میں اس خریدار پر یہ زور دیتا رہا۔  
”آپ کو یہ خریدنا چاہئے۔۔۔۔۔ وہ خریدنا چاہئے۔“ اب میں اس کے بالکل برعکس عمل کرتا  
ہوں۔ میں اپنے گاہکوں کی تجویزیں حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہوں اور وہ یہ محسوس کرتے  
ہیں کہ خود وہ نئے ڈیزائن تخلیق کر رہے ہیں اور حقیقت بھی یہی ہے۔ میں اب انہیں ڈیزائن  
خریدنے پر مجبور نہیں کرتا بلکہ وہ خود خریدتے ہیں۔“

چند سال ہوئے۔ ایک صاحب نے یہی اصول مجھ پر آزما یا اور میری ہمدردیاں حاصل  
کر لیں۔ ان دنوں میرا سیر و تفریح اور مچھلی کے شکار کا پروگرام تھا۔ میں نے سیاحوں کی  
رہنمائی کرنے والے دفتر کو مطلوبہ اطلاعات کے لئے خط لکھا۔ انہوں نے فوراً میرا نام اور پتہ  
شائع کر دیا اور تھوڑے ہی دنوں بعد میرے پاس سیر و سیاحت کرانے والے لوگوں اور تنظیموں  
کے بیسیوں خطوط، کتابچے اور شائع شدہ سندیں وغیرہ پہنچنے لگیں۔ میں حیران و پریشان رہ  
گیا۔ میرے لئے انتخاب کرنا مشکل ہو گیا۔ اس وقت ایک کمپ کے مالک نے بڑ چالاکی



سے کام لیا۔ انہوں نے میرے پاس نیویارک کے بہت سے صاحب کے نام اور ٹیلیفون نمبر بھیج دیئے اور مجھ سے کہا کہ وہ ان کی خدمت کر چکے ہیں۔ ”آپ چاہیں تو ان کو فون کر لیں کہ انہوں نے مجھے کیا کچھ معاوضہ دیا۔ اس کے بعد آپ جو مناسب سمجھیں مجھے ادا کر دیں۔“

”خدیہ ہونی کہ ان میں سے ایک صاحب میرے واقف نکلے۔ میں نے انہیں فون کیا، ان سے ہر قسم کی اطلاعات حاصل کر کے تسلی کر لی میں نے کمپ کے مالک کے نام تار دے دیا کہ میں فلاں تاریخ کو پہنچ رہا ہوں۔“

دوسرے لوگ بیچنے کی کوشش کر رہے تھے اس شخص نے مجھے یہ موقع دیا کہ میں خود خریدوں۔ وہ کامیاب رہا۔ چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو ساتواں اصول یہ ہے۔

اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس کرے گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آج سے پچیس سو سال پہلے چین کے ایک رشی لاؤسی نے چند مفید باتیں کہی تھیں۔ اس کتاب کے قارئین آج بھی اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں وہ زریں اقوال یہ ہیں:

دریا اور سمندر، سینکڑوں پہاڑی ندی نالوں سے اس لئے خراج وصول کرتے ہیں کہ وہ ان سے نچلی سطح پر بہتے ہیں۔ اپنی اس انکساری کے سبب وہ تمام پہاڑی ندی نالوں پر حکومت کرتے ہیں۔

اسی طرح درویش لوگ جو عام انسانوں سے برتری حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ وہ لوگوں کے پیچھے چلتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ درویشوں کا مقام خواہ عام لوگوں سے بہت بلند ہو۔ لوگ ان کا بوجھ نہیں محسوس کرتے اور اس وجہ سے وہ ان سے حسد بھی نہیں کرتے۔

## ایک معجزہ نما اصول

یاد رکھئے کہ آپ کا مخاطب سراسر غلطی پر ہو سکتا ہے۔ لیکن وہ اپنے آپ کو ایسا ہرگز نہیں سمجھتا۔ اس کی مذمت نہ کیجئے۔ مذمت تو ہر بیوقوف کر سکتا ہے۔ اسے سمجھنے کی کوشش کیجئے۔ صرف سمجھ دار، متحمل مزاج اور اعلیٰ صفات کے افراد ہی دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہر انسان کی سوچ اور فعل کا کوئی سبب ہوتا ہے۔ اس راز نہاں کو ڈھونڈ نکالئے۔ آپ پر اس کے اعمال بلکہ اس کی ساری شخصیت واضح ہو جائے گی۔

آپ ایمانداری کے ساتھ یہ کوشش کیجئے کہ اپنے آپ کو اپنے مخاطب کی جگہ رکھ کر سوچیں۔

اگر آپ اپنے ذل سے یہ سوال کریں گے۔ ”اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میرے احساسات اور رد عمل کیا ہوتے؟“ تو آپ کا کام بہت آسان ہو جائے گا اور آپ فضول کوفت سے بھی بچ جائیں گے۔ کیونکہ ”اگر ہمیں وجہ پسند ہو تو ہم نتیجے کو بھی پسند کریں گے۔“ اس کے علاوہ انسانی تعلقات کے بارے میں ہمارے علم میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔ مسٹر کیپنٹھ ایم گوڈ اپنی کتاب ”لوگوں کو سونے میں کیسے بدلا جائے“ میں رقم طراز ہیں۔ ”ایک منٹ کے لئے توقف کیجئے۔ ذرا ٹھہر کر غور کیجئے کہ آپ اپنے معاملات میں کتنی گہری دلچسپی رکھتے ہیں اور اس کے مقابلے میں دوسروں کے معاملات کو کس طرح سز سزئی نظر سے دیکھتے ہیں۔ اس بات کو اچھی طرح ذہن نشین کر لیجئے کہ دنیا کا ہر شخص آپ ہی کی طرح سوچتا

ہے۔ اگر آپ یہ جان جائیں گے تو آپ لنکن اور روز ویلٹ کی طرح دنیا کے ہر کام کی بنیاد نو پا جائیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ یہ جان لیں گے کہ لوگوں سے کامیاب طرز سلوک کی بنیاد دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش پر ہے۔“

میں نے کئی سال سے اپنی فرصت کا زیادہ تر وقت اپنے گھر کے ایک قریبی پارک میں سیر کرنے اور گھوڑے کی سواری میں گزارا ہے۔ میں قدیم پروہتوں کی طرح ایک صنوبر کے درخت کی پوجا کرتا تھا۔ اس لئے جب آئے سال میں بے شمار چھوٹے چھوٹے درختوں اور جھاڑیوں کو آگ میں بھسم ہوتے دیکھتا تو بہت ملول ہو جاتا تھا۔ یہ آگ سگریٹ کے جلتے ہوئے ٹکڑوں کو جنگل میں لا پرواہی سے پھینک دینے سے نہیں لگتی تھی بلکہ یہ آگ عام طور پر وہ نوجوان لگاتے تھے جو پارک میں سیر و تفریح کے لئے جاتے تھے اور درختوں کے نیچے اپنے ہاتھ سے کھانا پکاتے تھے۔ بعض اوقات آگ اس قدر بھڑکتی کہ اس کے شعلوں کو بجھانے کے لئے آگ بجھانے والے دستے کو بلانا پڑتا تھا۔

پارک کے کنارے ایک تختی آویزاں تھی۔ اس پر لکھا تھا کہ آگ لگانے والے جرمانے اور قید کی سزا کے مستوجب ہوں گے۔ یہ تختی ایک الگ تھلگ گوشے میں تھی۔ نوجوان اسے دیکھ نہیں سکتے تھے۔ ایک گھوڑا سوار سپاہی پارک کی نگرانی کے لئے مقرر تھا لیکن وہ اپنے فرائض کو ایمانداری کے ساتھ نہیں نبھاتا تھا۔ آگ تقریباً ہر موسم میں لگتی رہتی تھی۔ ایک دفعہ میں نے جب آگ بھڑکتی ہوئی دیکھی تو بھاگا بھاگا ایک سپاہی کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ وہ آگ بجھانے والے انجن کا فوراً بندوبست کرے اس نے جواب دیا۔ ”یہ میرا کام نہیں۔ کیونکہ پارک میرے حلقے میں نہیں ہے“ مجھے بہت مایوسی ہوئی اور غصہ بھی آیا۔ اس واقعے کے بعد جب کبھی میں اس پارک میں گھوڑے کی سواری کا لطف اٹھانے جاتا تو اس قومی جائداد کے تحفظ کے فرائض اپنے ذمے لے لیتا۔ ابتدا میں مجھ سے غلطی یہ ہوئی

کہ میں نے نوجوانوں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی ذرا بھی کوشش نہیں کی۔ جب میں درختوں کے تلے آگ جلتی دیکھتا تو مجھے اتنا دکھ ہوتا اور صبح قدم اٹھانے کی بے تابی میں ہمیشہ غلط قدم اٹھاتا۔ میں گھوڑے پر بیٹھا نوجوانوں کے قریب جاتا۔ ان سے کہتا کہ اس طرح آگ جلانے کے جرم میں انہیں قید کی سزا مل سکتی ہے اور پھر حکمانہ لہجہ میں کہتا۔ ”آگ بجھا دو۔“ اگر وہ میری بات نہ مانتے تو میں انہیں گرفتار کرانے کی دھمکی دیتا۔ میں بغیر ان کی نیت جانے اپنے دل کی بھڑاس نکالتا رہتا۔

نتیجہ؟ یہی کہ نوجوان کہنا تو مان جاتے لیکن بڑے جبر اور نفرت ہننے ساتھ مجھے یقین ہے کہ میرے پہاڑی کے عقب میں چلے جانے کے بعد وہ دوبارہ آگ جلا لیتے ہوں گے اور انتقاماً پارک کو جلا کر بھسم کرنے کا ارادہ ضرور باندھتے ہوں گے۔

لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ میں نے انسانی فطرت کے متعلق اپنے علم میں اضافہ کیا، حکمت عملی سے کام لینا سیکھا اور دوسروں کے نقطہ نظر کے مطابق معاملات پر غور کرنے کا رجحان پیدا کیا۔ اس تبدیلی کے بعد میں جب بھی پارک میں آگ جلتی دیکھتا تو اپنے گھوڑے کو ایڑ لگا کر سرپٹ ان کے قریب جا پہنچتا اور اس طرح بات کرتا۔

”خوب رنگ رلیاں منارہے ہو جوانو۔ دوپہر کے لئے کیا پکا رہے ہو؟ میں تمہاری طرح نوجوان تھا تو اپنے ہاتھ سے کھانا پکا کر بہت خوش ہوتا تھا اور اب بھی کبھی کبھی میرا دل چاہتا ہے کہ باہر جا کر خود آگ جلاؤں اور اپنے ہاتھوں سے کھانا پکا کر کھاؤں۔ لیکن اس پارک میں آگ جلانا خطرے سے خالی نہیں۔ مجھے معلوم ہے کہ آپ لوگ کسی قسم کا نقصان کرنے کا ارادہ نہیں رکھتے۔ لیکن بعض دوسرے نوجوان آپ کی طرح احتیاط نہیں برتتے۔ وہ آتے ہیں اور یہاں پہلے بھی آگ کے نشانات دیکھتے ہیں تو خود بھی آگ روشن کر لیتے ہیں۔ لیکن گھر جانے سے پہلے اسے بجھانا بھول جاتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ آگ خشک پتوں

میں پھیل جاتی ہے اور درخت جل جاتے ہیں۔ اگر ہم نے ذرا احتیاط نہ برتی تو ایک دن یہاں ایک درخت بھی نظر نہ آئے گا۔ یہاں آگ جلانے کے جرم میں جیل بھیجا جاسکتا ہے۔ لیکن یہ نہ سمجھو کہ میں کوئی دھمکی دے رہا ہوں یا تمہارے رنگ میں بھنگ ڈالنا چاہتا ہوں۔ میں تو یہ چاہتا ہوں کہ آپ لوگ دل کھول کر خوشی منائیں۔ لیکن اگر آپ ابھی سے خشک پتوں کو اکٹھا کر کے آگ سے دور اٹھا پھینکیں تو اچھا ہوگا۔ اور مجھے توقع ہے کہ آپ گھر جانے سے پہلے آگ پر کافی مٹی ڈال جائیں گے۔ ایک بات اور۔۔۔ آپ آئندہ یہاں سیر و تفریح کے لئے آئیں تو کیا اس پہاڑی کے اوپر ریت کے گڑھے میں آگ جلانا مناسب نہیں ہوگا؟ آگ وہاں زیادہ نقصان نہیں پہنچا سکتی۔ بہت بہت شکریہ بھیجی۔ لو اب آپ عیش کریں!“

میرے اس بدلے ہوئے طرز کلام کا نہایت خوشگوار اثر پیدا ہوا۔ نوجوانوں نے مجھ سے تعاون کیا۔ انہوں نے کسی قسم کی نفرت اور بیزاری کا اظہار نہیں کیا۔ انہیں حکم ماننے پر مجبور نہیں کیا گیا تھا۔ انہیں ملامت نہیں کی گئی تھی۔ وہ بھی خوش رہے اور میں بھی۔ کیونکہ میں نے معاملے کو ان کے نقطہ نظر سے طے کرنے کی کوشش کی تھی۔

کل آپ کو بھی ایسے ہی حالات کا سامنا کرنا پڑے تو کسی کو آگ بجھانے کا حکم دینے یا فینائل کا ڈبہ خریدنے کی سفارش کرنے یا کسی سے ریڈ کر اس کے لئے چندہ مانگنے سے پہلے ذرا ٹھہریے۔ ایک لمحے کے لئے اپنی آنکھیں بند کیجئے اور تمام معاملے پر دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کی کوشش کیجئے۔ اپنے دل سے سوال کیجئے۔ ”وہ اس کام کو کس طرح بخوشی کرنے کو تیار ہو جائے گا۔“ اس میں وقت ضرور لگے گا لیکن دوستانہ تعلقات پیدا ہوں گے اور کسی قسم کی بد مزگی پیدا ہونے بغیر آپ کے لئے بہتر نتائج برآمد ہوں گے۔

ناورڈ یونیورسٹی کے استاد تجارت ڈین ڈانہم فرماتے ہیں۔ ”میں اس وقت کسی شخص سے

ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔ جب تک میرا ذہن اس بات کے لئے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور میں اس کے مشاغل اور دلچسپیوں سے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے میں ایسا ضرور کروں گا۔“

ڈین ڈانہم صاحب کا یہ قول اتنا ضروری ہے کہ اس کی اہمیت پر زور دینے کی غرض سے اسے دہرانا چاہتا ہوں:

”میں اس وقت تک کسی شخص سے ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔ جب تک میرا ذہن اس بات کے لئے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور اس کے مشاغل اور دلچسپیوں کے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے میں ایسا ضرور کروں گا۔“

اگر آپ کو اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک چیز حاصل ہو جائے کہ آپ میں دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کا رجحان ترقی کرنے لگے اور آپ چیزوں کو اس کے اور اپنے زاویہ نگاہ سے دیکھنے لگیں تو یہ تبدیلی آپ کی کامیابی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے۔

چنانچہ اگر آپ دوسروں کا دل دکھائے بغیر اور نفرت کا جذبہ بیدار کئے بغیر ان کے رجحان کو بدلنا چاہتے ہیں تو آٹھواں اصول یہ ہے:

بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

## لوگ کیا چاہتے ہیں

کیا آپ ایک ایسے جادو اثر جملے سے آگاہ ہونا چاہتے ہیں۔ جو دلیل بازی کا خاتمہ کر دے۔ بدخواہی کو دور کر دے اور دوسروں کو ایسا خوش کر دے اور وہ آپ کی بات کو پوری توجہ سے سنیں۔

آپ کو ایسا جملہ چاہئے؟ تو لیجئے یہ رہا۔ اپنی گفتگو یوں شروع کیجئے:

”آپ جس طرح محسوس کرتے ہیں۔ آپ اس میں حق بجانب ہیں۔ اگر میں آپ کی

جگہ ہوتا تو یقیناً میں بھی آپ ہی کی طرح محسوس کرتا۔“

یہ فقرہ جھگڑالو سے جھگڑالو آدمی کو بھی رام کر دے گا اور آپ یہ بات یونہی جھوٹ موٹ

نہیں کہیں گے۔ اس میں ذرا بھی شبہ نہیں کہ جو بات دوسرے آدمی کو بری لگتی ہے۔ آپ اس

کی جگہ ہوں۔ آپ پر بھی وہ بات سونی صدی گراں گذرے گی۔ مثال کے طور پر ال کیپون کو

لیجئے۔ اگر آپ کو بھی وہی جسم وہی جشہ وہی مزاج اور ذہن ورثے میں ملا ہوتا جو ال کیپون کو ملا

تھا۔ آپ کو بھی اسی ماحول اور انہی تجربات سے گذرنا پڑتا۔ جن سے وہ گذرا تھا تو آپ بھی

بالکل اسی طرح ہوتے اور اسی کی جگہ ہوتے کیونکہ انہی چیزوں نے اسے ایسا بنا دیا تھا۔

اگر آپ ایک پھنیر سانپ نہیں ہیں تو اس کی صرف یہی وہ ہے کہ آپ کے والدین

سانپ نہیں تھے۔ اگر آپ گائے کو بوسہ نہیں دیتے اور سانپوں کو مقدس نہیں جانتے تو اس کی

بھی صرف یہی وجہ ہے کہ آپ دریائے برہم پتر کے کنارے کسی ہندو گھرانے میں بھی پیدا

نہیں ہوئے۔

آپ جو کچھ ہیں۔ اس میں آپ کی ذاتی خوبیوں کا بہت کم دخل ہے اور یاد رکھئے جو شخص آپ کے پاس جلا بھنا، شکوہ سرائی کرتا ہوا آتا ہے اور ذرا بھی عقل اور دلیل سے کام نہیں لیتا تو اس میں اس شخص کا اتنا زیادہ قصور نہیں۔ اس بچارے کی حالت پر ترس کھائیے۔ اس سے ہمدردی کا اظہار کیجئے۔ اور اپنے آپ سے وہی بات کہئے جو جان بی، گف کسی شرابی کو گلی میں ٹھوکریں کھاتے پھرتے دیکھ کر کہا کرتے تھے۔ ”خدا کی عنایت ہے ورنہ اس شخص میں اور مجھ میں کوئی فرق نہیں۔“

آپ کے ملنے والے لوگوں میں تین چوتھائی لوگ ہمدردی کے بھوکے ہی ان سے ہمدردی کیجئے۔ وہ آپ پر اپنی جان چھڑکیں گے۔

میں نے ایک مرتبہ ریڈیو پر ”ننھی عورتیں“ کی مصنفہ لوئیسائے الکاٹ کے متعلق ایک فیچر نشر کیا۔ مجھے معلوم تھا کہ وہ میساچوسٹ کے شہر کان کوڈ میں رہتی ہیں۔ اور وہیں انہوں نے اپنی لافانی کتابیں تصنیف کی ہیں۔ لیکن میری زبان سے فیچر کے دوران میں سہواً یہ نکل گیا کہ میں ایک مرتبہ ان کے قدیم وطن کان کرڈ نیو ہمپ شاؤر میں ان سے ملنے گیا۔ اگر میں نے نیو ہمپ شاؤر ایک آدھ مرتبہ کہا ہوتا تو شاید مجھے معذور تصور کیا جاتا۔ لیکن افسوس ہے کہ میں نے یہ غلطی دوبارہ کی۔ مجھ پر خطوط اور تاروں کی بوچھاڑ ہونے لگی۔ جن میں طرح طرح کی طنز کی گئی تھی۔ یہ تمام طوط میرے بے قصور سر کے گرد بھڑوں کی طرح بھنھانے لگے۔ اکثر خطوط میں ناپسندیدگی کا اظہار کیا گیا اور چند ایک خطوط تو ہتک آمیز تھے۔ ایک صاحبہ نے جو کہ کان کرڈ میں پل کر جوان ہوئی تھیں۔ جی پھر کر مجھ پر غصہ نکالا۔ اگر میں نے مس الکاٹ کو نیوگنی کی آدم خور عورت کہہ دیا ہوتا تو شاید اس وقت بھی ان خاتون کا پارہ اتنا نہ چڑھا ہوتا۔ میں نے ان کا خط پڑھتے ہوئے اپنے دل میں کہا۔ ”خدا کا شکر ہے کہ میرا پاپا ان صاحبہ کے ساتھ نہیں



ہو گیا۔“ میرے جی میں آئی کہ میں انہیں خط لکھوں اور بتاؤں کہ میں نے تو محض جغرافیہ کی غلطی کی ہے۔ لیکن آپ تو اخلاق عام سے انحراف کی مرتکب ہوئی ہیں۔ آپ کی غلطی کہیں زیادہ خطرناک ہے۔ میں نے اپنا خط اسی جملے سے شروع کرنے کا ارادہ کیا۔ اس کے بعد میں نے آستین چڑھا کر ان کے سر ہو جانے کی ٹھان لی۔ لیکن میں نے ایسا نہ کیا۔ میں نے خود پر قابو پا لیا۔ میں نے محسوس کیا کہ ایسی حرکت تو کوئی بھی بیوقوف کر سکتا ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے ہیں۔

میں بیوقوف نہیں بننا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے اس خاتون کو محاصرت کو دوستی میں بدل ڈالنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے سوچا کہ یہ کھیل بہت دلچسپ رہے گا۔ میں نے سوچا۔ ”اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی یہی حرکت کرتا۔“ اس لئے میں نے اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے کی ٹھان لی۔ جو نہی مجھے فلا ڈلفیا جانے کا موقع ملا۔ میں نے انہیں فون کیا۔ ہمارے درمیان تقریباً اس قسم کی گفتگو ہوئی:

میں: مسز ایکس، آپ نے چند دن پہلے مجھے ایک خط لکھا تھا۔ میں اس کے لئے آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں۔

وہ: (نہایت مہذب، ملائم اور شریفانہ لہجے میں) مجھے کن صاحب سے بات کرنے کا شرف حاصل ہے۔

میں: میں آپ کے لئے اجنبی ہوں۔ میرا نام ڈیل کارنیگی ہے۔ چند ہفتے ہوئے۔ میں نے لوئیسائے الکاٹ کی شخصیت پر ریڈیو پر ایک تقریر کی تھی اور آپ نے وہ تقریر سنی۔ مجھ سے ایک بہت بڑی اور ناقابل معافی غلطی یہ ہوئی کہ میں نے کہہ دیا کہ وہ ریاست ہمپ شائر میں رہتی تھیں۔ یہ بہت بڑی غلطی تھی۔ میں اس کے لئے معافی کا خواستگار ہوں۔ آپ نے مجھے لکھنے کے لئے اپنا قیمتی وقت صرف کیا۔ میں آپ کا تہ دل سے ممنون ہوں۔

وہ: مسٹر کارنیگی! مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو ایسا سخت خط لکھا۔ میں اپنے آپ پر قابو نہ رکھ سکی۔ میں معافی چاہتی ہوں۔

میں: نہیں نہیں۔ آپ معافی کیوں مانگیں۔ معافی تو مجھے مانگنی چاہئے۔ جو غلطی میں نے کی ہے۔ وہ غلطی تو کسی اسکول کے لڑکے کو بھی نہیں چھتی۔ میں نے اتوار کے دن ریڈیو پر بھی سننے والوں سے اس غلطی کی معافی چاہی ہے۔ اب میں ذاتی طور پر آپ سے معافی طلب کرنے آیا ہوں۔

وہ: میں ریاست میساچوسٹ کے شہر کان کرڈ میں پیدا ہوئی۔ میرا خاندان دو سو سال سے میساچوسٹ کے معاملات میں گہری دلچسپی لیتا رہا ہے۔ مجھے اپنے وطن سے بہت محبت ہے۔ میں اپنی مادر وطن پر بہت فخر کرتی ہوں۔ بے شک مجھے آپ کی زبان سے یہ سن کر بڑا دکھ ہوا تھا مس الکاٹ نیوہمپ شائر میں پیدا ہوئی تھیں۔ پھر بھی میں اپنے خط پر شرمسار ہوں۔ میں: میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کو اس کا دسواں حصہ بھی دکھ نہ ہوا ہوگا۔ جتنا مجھے ہوا تھا۔ میری غلطی سے میساچوسٹ کا تو کچھ نہیں بگڑا۔ بلکہ اس سے مجھے ہی نقصان پہنچا۔ ایسا اتفاق بہت کم ہوتا ہے۔ کہ آپ ایسے عالی نسب اور مہذب لوگ ان لوگوں کو خط لکھنے کی زحمت گوارا کریں جو ریڈیو پر بولتے ہیں۔ مجھے توقع ہے کہ آپ آئندہ بھی میری غلطی پکڑیں گی۔ تو مجھے ضرور آگاہ کریں گی۔

گو آپ نے جس طرح میری تنقید برداشت کی ہے۔ مجھے آپ کا یہ سلیقہ بہت پسند آیا۔ آپ بہت شریف اور مہذب انسان ہوں گے۔ میں آپ کو بہتر طریقے سے جاننا چاہتی ہوں۔

ظاہر ہے کہ میں نے معذرت خواہی اور اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی کا اظہار کر کے اسے معافی مانگنے اور اپنے نقطہ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے پر اکسایا۔ مجھے اپنے آپ پر قابو پا

کر بڑی مسرت حاصل ہوئی اور ہنگ کے عوٹن مہربانی کر کے میری روح کو بہت سکون حاصل ہوا۔ مجھے اس کی محبت حاصل کر کے جتنی خوشی حاصل ہوئی۔ اتنی شاید یہ کہہ کر حاصل نہ ہوتی۔” تم میں شرم کا مادہ ہو تو کسی دریا میں چھلانگ لگا کر ڈوب مرو۔“

ڈاکٹر آرتھر اپنی شاندار کتاب ”تعلیمی نفسیات“ میں لکھتے ہیں:

”بہنی نوع انسان کی عالمگیر خواہش ہمدردی ہے۔ بچہ اپنے زخم کو بڑے شوق سے دکھاتا ہے۔ اور بعض اوقات خود کوئی زخم یا خراش لگا لیتا ہے تاکہ زیادہ سے زیادہ ہمدردی حاصل کر سکے۔ بالغ آدمی بھی اسی جذبے کے تحت اپنی خراشیں دکھاتے ہیں۔ اپنے ساتھ پیش آئے ہوئے حادثات کو بیان کرتے ہیں۔ اپنی بیماری کا حال سناتے ہیں اور خاص کر اپنے اپریشن کو بالتفصیل بیان کرتے ہیں۔ حقیقی یا قیاسی مصائب پر رحم و ہمدردی کی خواہش قریب قریب عالمگیر صداقت ہے۔“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو نواں اصول یہ ہے:

”دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا چاہئے۔“

## ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے

میں نے اپنا بچپن ریاست مسوری میں جیسی جیمس کے علاقے کے قریب گزارا ہے۔ میں نے جیمس کا فارم بھی دیکھا ہے۔ جہاں ان کا لڑکا ابھی تک قیام پذیر تھا۔ جیمس کی بیوی نے مجھے بتایا کہ کس طرح وہ ریل گاڑیوں اور بنکوں کو لوٹا کرتا تھا اور لوٹ کا مال کسانوں میں تقسیم کر دیا کرتا تھا۔ تاکہ وہ اپنی زمینوں کو ساہوکاروں سے چھڑا سکیں۔

جیمس اپنے آپ کو شاید اسی طرح ایک بلند مرتبہ انسان خیال کرتا تھا۔ جس طرح پچاس ساٹھ سال کے بعد دو ڈاکوؤں۔۔۔۔۔ قرولی اور ال کیوں اپنے آپ کو غریبوں کے حامی اور نیکو کار سمجھا۔ حقیقت بھی یہی ہے کہ جس شخص سے بھی آپ ملتے ہیں۔ حتیٰ کہ وہ آدمی بھی جس کا عکس آپ اپنے آئینے میں دیکھتے ہیں۔ اپنے متعلق بہت نیک خیال رکھتا ہے اور اپنے آپ کو جان نثار شریف اور صاحب عزت سمجھتا ہے۔

بے موزگن نے انسانی فطرت کی تحقیق سے یہ نتیجہ اخذ کیا۔ کہ ہر شخص کے کسی فعل کے دو اسباب ہوتے ہیں۔ ایک تو یہ کہ وہ کوئی کام اس لئے کرتا ہے کہ وہ اس کام کو اچھا سمجھتا تھا اور دوسرے یہ کہ وہ واقعی اچھا سمجھتا تھا۔ ہر شخص اپنے فعل کے اصلی سبب سے واقف ہے۔ آپ کو اس پر زور دینے کی ضرورت نہیں۔ لیکن ہم سب چونکہ طبعاً نیک دل ہیں۔ اس لئے ہم نیک مقاصد کو پسند کرتے ہیں۔ اس لئے لوگوں کو بدلنا ہو تو ان کے جذبات حسہ کو متاثر کریں۔

کیا تجارت میں اس کی پیروی نہیں ہو سکتی؟ آئیے ہم دیکھیں۔ نیچر ہیملٹن جے فیرل کی مثال لیجئے۔ مسٹر فیرل کے ایک کرایہ دار غیر مطمئن تھے اور کرائے دار نے انہیں مکان خالی کرنے کی دھمکی دی۔ کرایہ نامے کی میعاد ختم ہونے میں بھی چار مہینے باقی تھے۔ ایک ماہ کا کرایہ دو سو بیس روپے تھا اس کے باوجود انہوں نے انہیں نوٹس دے دیا کہ وہ ان کے مکان کو

فورا خالی کر دینا چاہتے ہیں۔

مسٹر فیمل نے میری جماعت کو کہانی سنا تے ہوئے کہا۔ ”ان لوگوں نے میرے مکان میں ساری سردیاں گذاری تھیں اور یہی موسم ہوتا ہے۔ جس میں مکان کا کرایہ کافی بڑھ جاتا ہے اور مجھے معلوم تھا کہ اب چونکہ سردیاں ختم ہو رہی ہیں۔ اس لئے یہ مکان اتنے کرائے پر نہیں چڑھ سکتا تھا۔ مجھے سینکڑوں روپے کا خسارہ صرف نظر آ رہا تھا۔ میرا خون کھول رہا تھا۔“

”دستور کے مطابق مجھے اس کرائے دار کے پاس جا کر اسے کرایہ نامے کا دوبارہ مطالعہ کرنے کا مشورہ دینا چاہئے تھا۔ میں انہیں بتا سکتا تھا کہ اگر وہ مکان خالی کریں گے تو انہیں باقی مدت کا کرایہ ادا کرنا پڑے گا اور یہ کرایہ میں ان سے وصول بھی کر سکتا تھا۔

لیکن میں نے ہنگامہ آرائی کے بجائے حکمت عملی اختیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس لئے میں نے ان کے پاس جا کر کہا کہ مسٹر ڈو! میں نے آپ کی بات پر پوری پوری توجہ دی ہے اور مجھے اب بھی قین نہیں آ رہا کہ آپ مکان خالی کر رہے ہیں۔ مجھے یہ کام کرتے ہوئے کئی برس ہو چکے ہیں اور اس دوران میں مجھے انسانی فطرت کو جاننے کا کافی موقع ملا ہے۔ میں نے آپ کو دیکھتے ہی اس لئے مکان دینے کی حامی بھری تھی کہ آپ مجھے اپنے وعدے پر قائم رہنے والے شخص دکھائی دیئے اور حقیقت بھی یہی ہے۔ مجھے آپ کی اس خوبی پر اتنا یقین ہے کہ میں اب بھی آپ کو اس سے مزین جانتا ہوں۔

”میری تجویز یہ ہے کہ آپ اپنے فیصلے کو ایک دو دن کے لئے ہی ملتوی کر دیں اور اس پر دوبارہ غور کریں۔ اگر آپ پہلی تاریخ کو مجھ سے آ کر کہہ دیں گے کہ آپ مکان خالی کر دینے کا ہی ارادہ رکھتے ہیں تو میں وعدہ کرتا ہوں کہ میں آپ کے فیصلے کو آخری تصور کروں گا۔ میں آپ کو مکان خالی کرنے سے روکوں گا نہیں اور سمجھ لوں گا کہ میں نے آپ کے متعلق اندازہ لگانے میں غلطی کی تھی۔ لیکن میرا دل اب تک یہی کہتا ہے کہ آپ اپنے وعدے کے

کے ہیں اور مقررہ میعاد تک آپ یہیں ٹھہریں گے۔ کیونکہ آخر کو ہم انسان ہیں یا بندر۔۔۔ اور دونوں میں سے انتخاب ہمارے اپنے ہاتھ میں ہے۔“

”اگلا مہینہ شروع ہوا تو یہ صاحب تشریف لائے اور ماہوار کرایہ ادا کر دیا انہوں نے کہا کہ میں نے اور میری بیوی نے اس معاملے پر کافی غور کیا ہے اور ہم نے فیصلہ کر لیا ہے کہ ہم یہیں ٹھہریں گے۔ ہم اسی نتیجے پر پہنچے ہیں کہ شرافت کا تقاضا یہی ہے کہ ہم اپنا وعدہ پورا کریں۔“

لا رڈ نار تھ کلف کو معلوم ہوا کہ ایک اخبار ان کی ایک ایسی تصویر شائع کرنے کا ارادہ رکھتا ہے جو وہ پسند نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے مدیر کے نام ایک خط لکھا۔ لیکن کیا انہوں نے یہ کہا۔ ”مہربانی فرما کر میری یہ تصویر شائع نہ کیجئے۔ میں اسے پسند نہیں کرتا۔ نہیں۔ انہوں نے ایڈیٹر صاحب کے شریفانہ جذبات کو متاثر کیا۔ انہوں نے اس عزت اور محبت کو متاثر کیا جو ہم سب کو اپنی ماؤں سے ہوتی ہے۔ انہوں نے لکھا۔ ”مہربانی فرما کر میری یہ تصویر شائع نہ کریں۔ میری والدہ اسے پسند نہیں کرتیں۔“

جب جان ڈی راک فیلر نے اخبارات کو اپنے بچوں کی تصویریں چھاپنے سے باز رکھنا چاہا تو انہوں نے شریفانہ جذبات ہی سے اپیل کی انہوں نے یہ نہیں کہا۔ ”میں نہیں چاہتا کہ میرے بچوں کی تصویریں چھپیں۔“ انہوں نے اس گہرے جذبے سے اپیل کی جو ہم سب میں مشترک ہے۔ یعنی بچوں کو نقصان نہ پہنچانے کا جذبہ۔ انہوں نے کہا۔ ”حضرات آپ خود جانتے ہیں کہ یہ بات کیسی ہے۔ آپ میں سے بعض صاحب اولاد ہیں۔ اور آپ کو معلوم ہے کہ بچے اگر زیادہ مشہور ہو جائیں تو ان کے لئے نقصان دہ ثابت ہوتا ہے۔“

سائرس ایچ۔ اے۔ کورٹس ایک غریب نوجوان تھے۔ انہوں نے ابھی ابھی وہ کام کرنا شروع کیا تھا۔ جس کی بدولت وہ اخبار ”سیٹر ڈے ایونگ پوسٹ“ اور ”لیڈیز ہوم جرنل“ کے

مالک بنے اور لاکھوں روپے کمائے۔ ابتدا میں ان کی مشکل یہ تھی کہ وہ لکھنے والوں کو دوسرے مالکان اخبار و جرائد کے برابر معاوضہ نہ دے سکتے تھے۔ وہ اول درجے کے لکھنے والوں کے مضامین خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتے تھے۔ اس لئے وہ ان کے جذبات حسد سے اپیل کرتے تھے۔ یہاں تک کہ انہوں نے ”منہی عورتیں“ کی لافانی مصنفہ لوئیسا مے الکاٹ سے اس وقت صرف چار سو روپے کے وعدے پر مضمون حاصل کیا جبکہ وہ اپنی شہرت کی بام عروج پر تھیں۔ انہوں نے چار سو روپے کا چیک انہیں نہیں بھیجا۔ بلکہ اس خیرات خانے میں بھیجا جو لوئیسا مے الکاٹ کو بہت عزیز تھا۔

وہ شخص جسے میری باتوں پر اب تک یقین نہیں آیا۔ یہ کہہ سکتا ہے۔ ”یہ جادو لارڈ نارٹھ کلف راک فیلر یا جذباتی ناول نگار مے الکاٹ پر کارگر ہو سکتا ہے۔ لیکن میں جب مانوں اگر یہ جادو ان سنگ دل انسانوں پر بھی چلا کر دکھائیں جن سے مجھے اپنے بلوں کی رقم وصول کرنا ہوتی ہے۔“

آپ بجا فرماتے ہیں۔ کوئی بھی اصول سب جگہ کارگر نہیں ہو سکتا۔ اور تمام قسم کے لوگوں پر اثر انداز نہیں ہو سکتا۔ اگر آپ خاطر خواہ نتائج حاصل کر رہے ہیں تو بڑی اچھی بات ہے۔ اپنا رویہ بدلنے کی کوئی حاجت نہیں۔ لیکن اگر آپ نتائج سے مطمئن نہیں تو نیا تجربہ کرنے میں کیا مضائقہ ہے!

بہر حال آپ میرے ایک سابقہ شاگرد کی کہانی پڑھ کر ضرور محظوظ ہوں گے۔ ان کا نام جیمس ایل تھامس ہے۔ انہوں نے بتایا کہ ایک موٹر ساز کمپنی کے چھ گاہکوں نے کچھ بلوں کی ادائیگی سے انکار کر دیا۔ کسی گاہک نے تمام تر بل کی ادائیگی سے انکار تو نہیں کیا۔ لیکن ہر ایک نے یہ شکوہ کیا کہ یہ رقم ناجائز ہے یا وہ رقم ناجائز ہے۔ تمام گاہک رسید یا سند کے طور پر بلوں پر دستخط کر چکے تھے۔ اس لئے کمپنی کو معلوم تھا کہ کوئی رقم ناجائز نہیں۔ چنانچہ کمپنی نے یہی

بات ان کو کہہ دی۔ لیکن کمپنی کا یہ اقدام بہت غلط تھا۔ کمپنی کی رقم وصول کرنے والے ملازمین نے ان بلوں کی وصولی کے لئے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا۔ کیا وہ کامیاب ہوئے؟

۱- وہ ہر گاہک کے پاس گئے اور کرجت لہجے میں کہا کہ بل عرصے سے واجب الادا ہے۔ ہم روپیہ وصول کرنے آئے ہیں۔

۲- انہوں نے صاف صاف کہا کہ کمپنی بالکل حق بجانب ہے اور گاہک سراسر غلطی پر ہے۔

۳- انہوں نے کہا کہ کمپنی والے آپ کی بہ نسبت موٹروں سے متعلق زیادہ واقفیت رکھتے ہیں۔ اس لئے دلیل بازی کی ضرورت نہیں۔

۴- نتیجہ؟ گاہکوں نے تکرار شروع کر دی۔

کیا ان میں سے کوئی بات بھی گاہکوں کو رضامند کرنے میں کامیاب ہوئی؟ اس سوال کے جواب سے آپ بخوبی آگاہ ہیں۔ نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ رقم وصول کرنے والے محکمے کے مینیجر کیل کانٹے سے لیس ہو کر عدالت کا رخ کرنے والے تھے کہ اس معاملے کی بھٹک جنرل مینیجر کے کان میں پڑ گئی۔ جنرل مینیجر نے ان گاہکوں کا پرانا ریکارڈ دیکھا اور اس نتیجے پر پہنچے کہ وہ سب اپنے بلوں کی بروقت ادائیگی کرتے آئے ہیں۔ ہونہ ہو غلطی ہماری ہے۔ ہمارے طریق کار میں کوئی نہ کوئی نقص ضرور ہے۔ انہوں نے چیمس ایل تھا مس صاحب کو بلایا اور ان سے کہا کہ وہ یہ ”نا قابل وصول“ رقم وصول کرنے کی کوشش کریں۔

مسٹر تھا مس نے رقم وصول کرنے کے لئے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا۔

مسٹر تھا مس فرماتے ہیں۔

۱- ”میرا کام بھی ہر گاہک کے پاس جا کر ایک طویل عرصے سے واجب الادا بل کے رقم کی فراہمی تھی اور ہمیں علم تھا کہ ہمارا مطالبہ بالکل درست ہے۔ لیکن میں نے اس کے



بارے میں کوئی اشارہ تک نہیں کیا۔ میں نے وضاحت کی کہ میرے آنے کا مقصد صرف اتنا ہے کہ میں معلوم کروں کہ کمپنی نے اب تک کیا کچھ کیا ہے اور کچھ سہرا انجام دینے سے قاصر رہی ہے۔

۲۔ میں نے ان پر واضح کر دیا کہ جب تک میں گا ہک کی پوری کہانی نہ سن لوں گا۔ میں اپنی زبان سے ایک لفظ نہ کہوں گا۔ اور میں نے بتایا کہ کمپنی اپنے آپ کو فرشتہ تصور نہیں کرتی۔ اس سے بھی غلطی سرزد ہو سکتی ہے۔

۳۔ میں نے ہر گا ہک سے کہا کہ میں ان کی کار میں دلچسپی رکھتا ہوں اور کہ وہ اپنی کار کے متعلق دنیا کے کسی اور شخص کے مقابلے میں زیادہ واقفیت رکھتے ہیں اور وہی اس سلسلے میں زیادہ ماہر ہیں۔

۴۔ میں نے ہر گا ہک کو بولنے دیا اور جس دلچسپی اور ہمدردی کی انہیں توقع تھی۔ میں نے اسی ہمدردی اور دلچسپی سے ان کی باتیں سنیں۔

۵۔ جب گا ہک اپنے دل کا غبار نکال چکنے کے بعد قدرے بہتر موڈ میں ہوتا تو میں سارا معاملہ اسی کے انصاف پر چھوڑ دیتا۔ میں جذبات حسد کو متاثر کرتا تھا۔ میں ہر گا ہک سے کہتا۔ ”سب سے پہلے میں اس بات کا اعتراف کرنا چاہتا ہوں کہ اس سارے معاملے کو اب تک بھونڈے طریقے سے طے کرنے کی نادانی کی گئی ہے۔ ہماری کمپنی کے نمائندے آپ کی ناراضی اور پریشانی خاطر کا موجب بنے ہیں۔ ایسا ہرگز نہیں ہونا چاہئے تھا۔ مجھے اس کا سخت افسوس ہے۔ اور میں کمپنی کے ایک نمائندے کی حیثیت سے معافی کا خواستگار ہوں۔ میں یہاں بیٹھا ہوا آپ کی باتیں سن کر اسی نتیجے پر پہنچا ہوں کہ آپ نے بڑی بردباری اور انصاف پسندی سے کام لیا ہے۔ چونکہ آپ انصاف پسند اور متحمل مزاج ہیں۔ اس لئے میں آپ سے ایک عرض کرنا چاہتا ہوں اور یہ ایک ایسی درخواست ہے۔ جسے آپ

کی ذات کے علاوہ نہ کوئی شخص اچھی طرح سمجھ سکتا ہے اور نہ پورا کر سکتا ہے۔ یہ رہا آپ کا بل۔ میں اس کی ادائیگی کا سوال آپ ہی پر چھوڑتا ہوں۔ مجھے آپ پر اتنا بھروسہ ہے کہ میں سمجھتا ہوں کہ میں اس کو فیصلے کے لئے اپنی ہی کمپنی کے صدر کے حوالے کر رہا ہوں۔ آپ جو کچھ بھی فرمائیں گے ہمیں منظور ہوگا۔“

”کیا انہوں نے بل کا حساب چکایا؟ یقیناً انہوں نے ایسا ہی کیا اور وہ بھی جھٹ پٹ۔ ان بلوں کی ادائیگی چھ سو روپے سے لے کر سولہ سو روپے تک تھی۔ کیا کسی گاہک نے ہماری اس تجارت سے ناجائز فائدہ اٹھایا؟ صرف ایک نے۔ باقی پانچوں نے بلوں کی پوری پوری رقم چکا دی۔ اور مزایہ کہ ہم نے آئندہ دو سال کے عرصے میں سب گاہکوں کے ساتھ چھٹی کاری فروخت کیں۔“

مسٹر تھامس فرماتے ہیں۔ ”مجھ پر تجربے سے یہ بات واضح ہوئی کہ جب کوئی گاہک کسی طرح قابو میں نہ آئے تو صرف یہی ایک طریقہ کام دیتا ہے کہ ہم اسے ایماندار، مخلص، راست باز اور ایسی رقوم ادا کرنے کے لئے رضامند اور بے تاب فرض کریں۔ جن کے متعلق اسے یقین ہو کہ وہ ناجائز نہیں ہیں۔ دوسرے لفظوں میں اسی بات کو صاف صاف یوں بھی کہا جاسکتا ہے کہ لوگ ایمان دار ہیں اور اپنے فرائض کو پورا کرنا چاہتے ہیں۔ مستثنیات بہت کم ہیں۔ میرا ایمان ہے کہ جو صاحب ادائیگی سے کئی کترانا چاہتے ہوں۔ اگر آپ انہیں یہ محسوس کرا دیں کہ آپ انہیں ایماندار راست باز اور منصف مزاج سمجھتے ہیں۔ تو اس کا رد عمل آپ کے حق میں نہایت موزوں ہوگا۔“

چنانچہ اگر آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دو سوال اصول یہ ہے:

”لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے۔“

## فلمیں یہی کچھ کرتی ہیں، ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے پھر آپ یہ کچھ کیوں نہیں کرتے

چند سال ہوئے فلا ڈلفیا کے ایک اخبار کے خلاف ایک خطرناک قسم کی کانا پھوسی کی تحریک چل رہی تھی۔ ایک خطرناک افواہ گردش کر رہی تھی۔ اشتہار دینے والوں سے کہا جا رہا تھا کہ اس اخبار میں چونکہ اشتہارات بہت زیادہ شائع ہوتے ہیں اور خبریں بہت کم دی جاتی ہیں۔ اس لئے یہ پہلے کی طرح لوگوں کے لئے کشش کا موجب نہیں ہے۔ اخبار کی شہرت برقرار رکھنے کے لئے فوری اقدام لازمی تھا۔ اس افواہ کا خاتمہ ضروری تھا۔ لیکن کیسے؟

یہ کام اس طرح سے کیا گیا۔ اخبار کے مدیر نے کسی ایک دن کا اخبار اٹھایا۔ اس میں سے قابل مطالعہ مواد کو کاٹا، ترتیب دیا اور اسے ایک کتابی صورت میں شائع کر دیا۔ کتاب کا نام ”ایک دن“ رکھا گیا۔ اس کی ضخامت ۳۰ صفحات تھی۔ اور اتنی ضخیم کتاب کی قیمت آٹھ روپے سے کم نہ ہوتی لیکن اخبار والے ان خبروں اور خاکوں کے اتنے بڑے مواد کو صرف ایک دن میں اکٹھا کر کے چھاپتے تھے اور اسے آٹھ روپے کے بجائے صرف دو آنے میں فروخت کرتے تھے۔

اس کتاب کی اشاعت سے یہ حقیقت ایک ڈرامائی انداز سے واضح ہو گئی کہ اس اخبار میں روزانہ کافی سے زیادہ مطالعہ اور دلچسپ مواد چھپتا ہے۔ اس طرح سے اصل حقائق زیادہ وضاحت زیادہ دلچسپی اور زیادہ موثر طریقے سے لوگوں کے سامنے آ گئے۔ یہ کام کئی دنوں تک

متواتر اعداد و شمار جمع کرنے اور زبانی بحث بازی سے ہرگز نہ ہو سکتا تھا۔

کینتھ گوڈ اور زین کوفین کی تصنیف ”تجارت میں نمائش“ کا مطالعہ کیجئے۔ اس میں یہ حقیقت نہایت واضح اور روشن طریقے سے پیش کی گئی ہے کہ مال دکھانے والے کس طرح سے کاروبار کی آمدنی میں اضافہ کرتے ہیں۔ اس میں بتایا گیا ہے کس طرح الیکٹرونکس اپنے گاہکوں کے کانوں کے قریب دیا سلائی جلا کر اس حقیقت کو ذرا مائی انداز سے ان پر واضح کر کے اپنے ریفریجریز فروخت کرتا ہے کہ ان کے ریفریجریز کتنی خاموشی سے کام کرتے ہیں۔۔۔ ذرا بھی شور نہیں کرتے۔ کس طرح جارج ویل بام اس حقیقت کا اظہار کرتے ہیں کہ جب گھومتی ہوئی لکڑی کی نمائش بند کر دی جاتی ہے تو اسی فی صدی لوگ ان کی دکان پر توجہ نہیں دیتے۔ کس طرح پرسی وائٹنگ خریداروں کو تمسکات کی دو ایسی فہرستیں دکھا کر سیکورٹیاں فروخت کرتے ہیں جن میں سے ہر ایک آج سے پانچ سال پہلے محض چار ہزار روپے کی مالیت کی تھی اور اب وہ کہیں زیادہ مالیت کی ہو چکی ہیں۔ وہ ان سے سوال کرتا ہے کہ ”آپ کون سی کمپنی کے تمسکات خریدیں گے۔“ منڈی کے موجودہ بھاؤ کے مطابق اس کی اپنی کمپنی کے تمسکات زیادہ موزوں ہوتے ہیں۔ جذبہ تجسس گاہک کی توجہ کو جذب کر لیتا ہے اور وہ اس کمپنی کے خریدار بن جاتے ہیں۔ کس طرح مکی ماؤس رفتہ رفتہ عظیم شہرت حاصل کرتا ہے اور کس طرح کھلونوں پر اس کا نام لکھنے کی بدولت ایک کارخانہ دیوالیہ ہونے سے بچ جاتا ہے۔ کس طرح ایسٹرن ایر لائنز والے ہوائی جہاز چلانے کی مشینری کی تصویریں اپنے جہازوں کی کھڑکیوں پر بنوانے کی بدولت زیادہ مسافروں کو اپنے جہازوں میں سفر کرنے کی ترغیب دلاتے ہیں۔ کس طرح ہیری الکرنڈراپنی اور اپنے حریف کی اشیائے پیداوار کے درمیان خیالی دنگل کو نشر کر کے اپنے سیلز مینوں کو زیادہ محنت سے کام کرنے پر ابھارتا ہے۔ کس طرح کھانڈ (چینی) کی مٹھائیوں کے شال پر یکدم تیز روشنی برتی ہے اور بکری دو چند ہو جاتی

ہے۔ کس طرح ہاتھیوں کو اپنی بنائی ہوئی کاروں پر کھڑا کر کے کرائسکر ان کی مضبوطی کا ثبوت پیش کرتا ہے۔

نیویارک یونیورسٹی کے دو پروفیسروں رچرڈ بورڈن اور ایلین بے سے پندرہ ہزار سیلز مینوں نے تحقیق کی غرض سے ملاقات کی اور انہوں نے اپنے اخذ کردہ نتائج اپنی مشہور کتاب ”بحث جینے کا طریقہ“ میں پیش کئے ہیں۔ یہی اصول انہوں نے اپنی تقریر ”تجارت کے چھ اصول“ میں بھی بیان کئے ہیں۔ انہی اصولوں پر ایک فلم بھی بنائی گئی ہے۔ اس کی نمائش سینکڑوں بڑی بڑی کمپنیوں کے بے شمار سیلز مینوں کے سامنے کی جا چکی ہے۔ وہ اتنا کچھ کرنے پر ہی اکتفا نہیں کرتے۔ وہ ان اصولوں پر عمل کرنے کے بھی دکھاتے ہیں۔ وہ لوگوں کے مجسموں کے سامنے لفظی جنگیں لڑ کر غلط اور صحیح طریق فروخت کی وضاحت کرتے ہیں۔

آج کل چیزوں کو ڈرامائی انداز میں پیش کرنے کا زمانہ ہے۔ ایک اصول کو بیان کر دینا ہی کافی نہیں۔ اسے واضح دلچسپ اور ڈرامائی بنانے کی بھی ضرورت ہے۔ آپ کو نمائشی طریقے اختیار کرنے پڑیں گے۔ سینما میں یہی ہوتا ہے۔ ریڈیو میں بھی یہی ہوتا ہے۔ اگر آپ دوسروں کی توجہ مبذول کرانا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی ایسا ہی کرنا پڑے گا۔ فن نمائش کے ماہرین چیزوں کو ڈرامائی انداز سے پیش کرنے کی بے پناہ قوت سے بخوبی آگاہ ہیں۔ مثال کے طور پر چوتھے مارنے والی زہرا ایجاد کرنے والوں نے اپنی دکان کے سامنے دو زندہ چوہوں پر اپنی دوا کے اثر کی نمائش کی۔ جس ہفتے یہ نمائش دکھائی گئی۔ اس ہفتے دوا کی فروخت پہلے سے پانچ گنا زیادہ رہی۔

مشہور ہفتہ وار ”امریکن“ کے ایک مدیر مسٹر جیمس بی بوائشن کو منڈی کے حالات سے متعلق ایک طویل رپورٹ پیش کرنا تھی۔ اس سلسلے میں جس شخص سے تمہایت ضروری معلومات حاصل کی جاسکتی تھیں۔ وہ اشتہار بازی کے میدان میں بہت سرگرم اور اہم ترین

شخص تھے۔ یہ صاحب فیس کریم تیار کرتے تھے۔

مسٹر بوائٹن کی پہلی کوشش ناکام ہو چکی تھی۔ انہوں نے تسلیم کیا۔ ”میں پہلی مرتبہ ان کے پاس گیا تو تحقیقات میں جو طریقے میں نے استعمال کئے ان کی وجہ سے ہم فضول بحث و تکرار میں الجھ گئے۔ وہ صاحب دلیلیں دینے لگے اور میں دلیل کو دلیل سے کاٹنے کی کوشش کرنے لگا۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ میں غلطی پر ہوں اور میں نے یہ ثابت کرنے کی کوشش کی کہ میں راستی پر ہوں۔“

اگرچہ میں اپنی دانست میں بحث میں جیت بھی گیا۔ لیکن ملاقات کا وقت ختم ہو گیا اور مجھے کچھ بھی حاصل نہ ہوا۔

دوسری مرتبہ میں نے اعداد و شمار اور مواد کی پروا نہ کی۔ میں اس شخص سے ملنے گیا تو میں نے حقائق کو ڈرامائی انداز میں پیش کیا۔

”میں ان کے کمرے میں داخل ہوا تو وہ فون پر مصروف گفتگو تھے۔ جو نبی انہوں نے اپنی بات ختم کی۔ میں نے ایک سوٹ کیس کھولا اور ان کی ڈیسک پر فیس کریم کی بتیس شیشیوں کا ڈھیر لگا دیا۔ یہ سب کریمیں ان کے حریفوں کی تیار کردہ تھیں اور وہ ان سے بخوبی واقف تھے۔“

”میں نے ہر شیشی کے ساتھ کاغذ کا ایک ایک پرزہ لٹکا دیا تھا جس پر میری تحقیقات کے نتائج درج تھے۔ ہر ایک پرزہ اپنی کہانی نہایت اختصار اور ڈرامائی انداز سے بیان کر رہا تھا۔“

”اس کا نتیجہ؟ اس بار تکرار کا سوال ہی پیدا نہ ہوا۔ بات بالکل نئے اور اچھوتے انداز میں کی گئی تھی۔ انہوں نے باری باری ایک کے بعد دوسری شیشی کو اٹھایا اور پرزے پر لکھی ہوئی اطلاعات کو غور سے پڑھا۔۔۔۔۔ دوستانہ بات چیت شروع ہو گئی۔ وہ بچہ دلچسپی لے رہے تھے۔ پہلی ملاقات میں انہوں نے مجھے بات کرنے کے لئے صرف دس منٹ دیئے تھے لیکن

اب کے ایک گھنٹہ گزر گیا تھا اور ہم ابھی تک مصروف گفتگو تھے۔“

”اس مرتبہ بھی میں وہی حقائق بیان کر رہا تھا۔ لیکن اب کے میں ڈرامائی طریقہ

استعمال کر رہا تھا اور نمائشی اصول استعمال کر رہا تھا۔ اس کا پہلے کی بہ نسبت کتنا مختلف اثر

پڑا۔“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو گیارہواں اصول یہ ہے:

”اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز سے پیش کیجئے۔“

## جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں

### یہ اصول آزمائیے

چارلس شواب کے ایک مل مینجر تھے جن کے ماتحت ملازمین اپنے کام کی مقررہ مقدار کو پورا نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے مینجر سے پوچھا۔ ”آخر کیا وجہ ہے کہ آپ جیسے قابل آدمی بھی اس کارخانے کے معیار کے مطابق پیداوار حاصل نہیں کر پاتے؟“

مینجر صاحب نے جواب دیا۔ ”معلوم نہیں، کیوں۔ میں ملازمین کو ڈانٹ چکا ہوں، انہیں ابھار چکا ہوں۔ انہیں قسمیں دلا چکا ہوں۔ میں انہیں سزا کی دھمکیاں دے چکا ہوں اور گولی کا نشانہ بنانے کا بھی خوف دلا چکا ہوں۔ لیکن کوئی طریقہ کار گر نہیں ہوتا۔ جتنا کام وہ اب کرتے ہیں۔ وہ اس سے زیادہ ایک تنکا بھی دوہرا نہیں کر کے دیتے۔“

دن تقریباً ختم ہونے والا تھا۔ رات کی شفٹ شروع ہونے والی تھی کہ شواب صاحب نے مینجر سے چاک کا ایک ٹکڑہ مانگا۔ پھر اپنے قریب کھڑے ایک مزدور سے پوچھا۔ ”آج دن کی شفٹ والوں نے کتنے انجن بنائے ہیں۔“

اس نے جواب دیا۔ ”چھ۔“

شواب صاحب نے اس کے بعد ایک لفظ نہ کہا اور فرش پر چھ کا بڑا سا ہندسہ لکھ دیا اور

چلے گئے۔

جب رات کو کام کرنے والے لوگ آئے تو انہوں نے پوچھا کہ اس چھ کے ہندسے کا



کیا مطلب ہے؟

دن والے مزدوروں نے انہیں بتایا کہ آج بڑے صاحب یہاں آئے تھے۔ انہوں نے ہم سے پوچھا کہ ہم نے کتنے انجن بنائے ہیں تو ہم نے جواب دیا کہ چھ۔ انہوں نے چھ کا ہندسہ چاک سے فرش پر لکھ دیا۔“

اگلی صبح شواب صاحب پھر گھومتے ہوئے وہاں سے گذرے رات کے کام کرنے والے مزدوروں نے فرش پر سات کا ہندسہ لکھ رکھا تھا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ رات والے مزدور اپنے آپ کو دن والے مزدوروں سے بہتر خیال کرتے تھے۔ دن والوں نے ارادہ کیا کہ ہم بھی رات والوں کو چھٹی کا دودھ یاد دلا دیں گے۔ وہ جوش سے بھر گئے اور اس شام گھر جانے سے پہلے وہ فرش پر دس کا بڑا سا ہندسہ چھوڑ گئے۔ پیداوار دن رات بڑھتی گئی۔ یہ اصول کیا بنا۔ چارلس شواب ہی کی زبانی سنئے۔ ”کام لینے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ مقابلے کی تحریک پیدا کی جائے۔ مریضانہ اور روپیہ کی ہوس کا مقابلہ نہیں بلکہ اس کا مقابلہ جس میں فریقین ایک دوسرے سے بہتر بننے کی کوشش کریں۔“

لوگوں کی بچھی ہوئی روحوں کو متاثر کرنے کا تیر بہدف نسخہ یہ ہے کہ ان میں دوسروں سے سبقت لے جانے کی خواہش پیدا کی جائے دوسروں سے آگے نکل جانے کی خواہش لوگوں کے لئے میدان میں آنے کی لکار ثابت ہوتی ہے۔

لکار کے بغیر تھیوڈور روز ویلٹ بھی شاید امریکہ کے صدر نہ بنتے ہمارے گھڑ سوار صاحب کیوبا سے آئے تو نیویارک کی گورنری کے انتخاب کے لئے کھڑے کر دیئے گئے۔ مخالف جماعت کو معلوم ہوا کہ وہ نیویارک کے جائز شہری نہ تھے۔ روز ویلٹ اس پر بہت ہراساں ہوئے اور اپنا نام واپس لینا چاہا۔ مین اس وقت تھامس کولٹر پلاشانے پانسہ پھینکا۔ وہ روز ویلٹ سے گرجدار آواز میں مخاطب ہو کر بولے۔ ”کیا سب ان جوین بل کا مرد میدان

اس موقع پر بزدلی دکھائے گا؟“

روز ویلٹ نے مقابلہ کیا اور باقی حالات آج تاریخ کا ایک سنہری ورق ہیں۔ اس لکار نے نہ صرف ان کی اپنی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا بلکہ اس نے امریکہ کی قومی تاریخ کو بھی بہت متاثر کیا۔

جس طرح چارلس شواب لکار کی بے پناہ قوت سے باخبر تھے۔ اسی طرح پلاٹ صاحب بھی اور ال سمتھ بھی اس سے بیگانہ نہ تھے۔

جب ال سمتھ صاحب نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے اس اصول کو آزمایا۔ رسوائے عالم جیل خانے سنگ سنگ میں کسی قابل محافظ کی ضرورت تھی۔ جیل کی چار دیواری کے اندر سے سازشیں اور خطرناک افواہیں اٹھ کر ملک میں گردش کر رہی تھیں۔ ال سمتھ صاحب کو سنگ سنگ پر قابو پانے کے لئے ایک مضبوط اور آہنی ارادے کے انسان کی ضرورت تھی۔ لیکن ایسا آدمی کون تھا؟ انہوں نے نیوہیمپٹن کے رہنے والے لیوس۔ ای۔ لاویس کو بلا بھیجا۔

جب لاویس ان کے سامنے آئے تو انہوں نے ہنس کر کہا۔ ”سنگ سنگ کا اختیار سنبھالنے کے متعلق آپ کی کیا رائے ہے! وہاں ایک تجربہ کار آدمی کی ضرورت ہے؟“

لاویس خاموش رہ گئے۔ وہ سنگ سنگ کے خطرناک حالات سے واقف تھے۔ اس جیل خانے کی محافظت ایک سیاسی منصب تھا اور اس کا دار و مدار سیاسی رہنماؤں کی پسند اور ناپسند پر تھا۔ ایک کے بعد ایک محافظ آتا تھا اور چلا جاتا تھا۔ ایک محافظ تو صرف تین ہفتے ٹک رہتا۔ انہیں اپنے مستقبل پر غور کرنا تھا۔ کیا یہ خطرہ اس قابل تھا کہ مول لیا جاتا۔

ال سمتھ صاحب نے لاویس صاحب کو شش و پنج میں گرفتار دیکھا تو پیچھے جھکے اور مسکرائے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا۔ ”میرے نوجوان دوست! اگر آپ گھبراتے ہیں تو

اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں۔ یہ واقعی بڑا کٹھن کام ہے۔ میں کسی مضبوط آدمی کو وہاں جانے اور ٹھہرنے کے لئے جن لوں گا۔“

ال سمٹھ صاحب، لاویس صاحب کو لاکار رہنے تھے۔ لاویس صاحب کو اب یہ عہدہ سنبھالنے کا خیال بہت بھایا جس کے لئے ایک مضبوط آدمی کی ضرورت تھی۔

چنانچہ وہ سنگ سنگ میں گئے اور مستقل طور پر وہاں ٹھہرے۔ وہ اس جیل خانے کے سب سے مشہور محافظ بنے۔ ان کی کتاب ”سنگ سنگ میں بیس سال“ کی لاکھوں جلدیں فروخت ہوئیں۔ انہوں نے ریڈیو پر اپنے تجربات نشر کئے جیل خانے کی اندرونی زندگی سے متعلق ان کی لکھی ہوئی کہانیوں کی کئی فلمیں تیار ہوئیں اور ان کے اس اسلوب سے کہ وہ مجرموں کو بھی انسان سمجھتے تھے جیل کی اصلاح میں معجزے رونما ہوئے۔

فائر سٹون ٹائر اور ربر بڑ کمپنی کے بانی، فائر سٹون صاحب کا قول ہے۔ ”صرف اونچی تنخواہ کے لالچ سے اچھے آدمیوں کو اپنے یہاں ملازم رہنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔ اس کے لئے تو اس کام کو اتنا دلچسپ بنانا چاہئے کہ وہ یہ کام کرنا پسند کریں۔“

ہر کامیاب آدمی اپنے کام کو ایک کھیل سمجھتا ہے۔ وہ اپنی شخصیت کے اظہار اپنی قابلیت کے ثبوت، سبقت لے جانے اور فتح پانے کا دل سے متمنی ہوتا ہے۔ پیدل دوڑوں، لطائف بازیوں اور دودھ پینے کے مقابلوں کا یہی راز ہے کہ ہر آدمی دوسرے پر سبقت لے جانا چاہتا ہے۔ ہر آدمی یہ محسوس کرنا چاہتا ہے کہ وہ بڑا اہم آدمی ہے۔

چنانچہ اگر آپ جیالے اور قابل لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو بارہواں اصول

یہ ہے:

”دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو لاکار یئے۔“

## یاد دہانی

### لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ اصول

پہلا اصول: آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے۔

دوسرا اصول: دوسرے شخص کے نقطہ نظر کا احترام کیجئے۔ کسی سے یہ نہ کہئے کہ وہ غلطی پر

ہے۔

تیسرا اصول: آپ سے غلطی ہو جائے تو فیاضانہ طور پر تسلیم کر لیجئے۔

چوتھا اصول: گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کیجئے۔

پانچواں اصول: دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں ”ہاں“ کہلو ایئے۔

چھٹا اصول: دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

ساتواں اصول: اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس کرے گویا

یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آٹھواں اصول: بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے

دیکھنے کی کوشش کریں۔

نواں اصول: دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا

چاہئے

دسواں اصول: لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے۔

گیارہواں اصول: اپنے خیالات کو ذرا مانی انداز سے پیش کیجئے۔

بارہواں اصول: دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو لگا کر بیئے۔

لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے وہ ہم سے  
 ناراض بھی نہ ہوں اور وہ  
 ہمارے حسب منشاء بدل بھی جائیں

(نو طریقے)

اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو

اس کی یوں ابتدا کیجیے

کالون کالج کے زمانہ صدارت میں میرے ایک دوست ان کے پاس وائٹ ہاؤس میں ہفتہ بھر کے لیے ٹھہرے۔ ایک دن وہ پھرتے پھرتے صدر صاحب کے پرائیویٹ دفتر میں جا نکلے۔ انہوں نے دیکھا کہ وہ اپنے ایک سیکرٹری سے کہ رہے ہیں۔ ”یہ لباس جو آپ نے صبح پہنا ہے بہت نفیس ہے اور آپ اس میں نہایت دل فریب و شیرازہ لگتی ہیں۔“ ان کا طریقہ ذرا زیادہ ہی واضح تھا لیکن نفسیات جو اس طریقے کے پیچھے کام کر رہی تھی نہایت اعلیٰ تھی۔ اپنی خوبیوں کی تعریف سن لینے کے بعد ناخوشگوار باتیں ذرا آسانی سے سنی جا سکتی ہیں۔

جام داڑھی مونڈنے سے پہلے آپ کا چہرہ جھاگو جھاگ کر دیتا ہے۔ میک کنلے نے ۱۸۹۶ء میں امریکہ کی صدارت کے لیے انتخاب لڑتے وقت بعینہ یہی کچھ کیا تھا۔ اس زمانے کے ایک مشہور ری پبلکن نے ایک انتخابی تقریر لکھی تھی جو ان کے خیال میں سیر وہ پٹرک ہنری اور ڈینیئل ویسٹر کی تقاریر سے بھی بہتر تھی۔ اس نوجوان نے نہایت جوش سے اپنی ”لافانی“ تقریر میک کنلے صاحب کو اونچی آواز سے سنائی۔ تقریر میں بہت عمدہ نکات بھی تھے۔ پھر بھی وہ کامیاب تقریر نہ تھی۔ اس تقریر کو سنتے ہی احتجاج کا طوفان بھی امنڈ پڑا۔ میک کنلے صاحب اس نوجوان کے جذبات کو ٹھس نہیں پہنچانا چاہتے تھے اور اس نوجوان کے جوش کو بھی ختم نہیں

کرنا چاہتے تھے اور اس کی تقریر کو قبول بھی نہیں کرنا چاہتے تھے۔ دیکھیے انہوں نے کس ہوشیار سے بات کی۔

انہوں نے کہا ”یہ بڑی شاندار تقریر ہے۔ اس سے اچھی تقریر کسی سے بھی تیار نہیں ہو سکتی۔ بے شمار ایسے لوگ بھی ہیں جن کے لیے اس قسم کی تقریر موزوں ہو سکتی ہے لیکن کیا یہ تقریر اس موقع کے لیے موزوں ہے؟ آپ کے نقطہ نظر کے مطابق یہ تقریر یقیناً وزنی اور سنجیدہ ہے لیکن اس کا اثر پارٹی کے نقطہ نظر سے دیکھنا پڑے گا۔ آپ تشریف لے جائیں تو میرے تجویز کردہ خاکے کے مطابق اپنی تقریر دوبارہ لکھیے اور اس کی ایک نقل مجھے بھیج دیجیے۔“

اس نوجوان نے ایسا ہی کیا۔ میک کنلے نے اس کی تقریر پر نیلی پنسل سے نشان لگائے اور اسے ایک بار پھر لکھنے میں اس کی مدد کی۔ وہ نوجوان ان کی انتخابی مہم کا ایک زبردست مندر ثابت ہوا۔

ہم نیچے ابراہیم لنکن کا دوسرا مشہور ترین خط نقل کرتے ہیں (ان کا سب سے زیادہ مشہور خط وہ تعزیر نامہ ہے جو انہوں نے مسز بکسی کے نام لکھا جس کے پانچوں فرزند جنگ میں کام آگئے تھے) لنکن نے یہ خط شاید پانچ منٹ میں گھسیٹ ڈالا ہوگا لیکن یہ خط ۱۹۲۶ء میں ایک نیلام کے موقع پر اڑتالیس ہزار روپے میں فروخت ہوا۔ اتنی بڑی رقم لنکن پچاس سال کی سخت محنت کے باوجود پس انداز نہ کر سکے تھے۔

یہ خط امریکہ کی خانہ جنگی کے تاریک ترین زمانے میں ۲۶ اپریل ۱۸۶۳ء کو لکھا گیا تھا۔ مسلسل اٹھارہ مہینے تک لنکن کے مقرر کردہ جرنیلوں کی بدولت ریاست ہائے متحدہ کی فوجوں کو شکست پر شکست کا سامنا کرنا پڑا رہا تھا۔ انسانی قتل عام سے کچھ حاصل نہ رہا رہا تھا۔ قوم پر مردین اور یاس طاری تھا۔ ہزاروں سپاہی فوج سے بھاگ چکے تھے۔ پارلیمنٹ

کے ری پبلکن ممبروں نے بھی لنکن کے خلاف بغاوت کر دی تھی تاکہ لنکن کو امریکہ کی صدارت کے عہدے سے مستعفی ہونے پر مجبور کر سکیں۔ لنکن نے کہا:

”ہم اب تباہی کے غار کے کنارے کھڑے ہیں۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ خدا بھی ہم سے ناراض ہے۔ مجھے امید کی ایک کرن تک دکھائی نہیں دیتی۔“ ایسے ہی تاریکی اور آلام سے گھٹا ٹوپ دنوں میں یہ خط لکھا گیا تھا۔

میں یہ خط اس لیے نقل کر رہا ہوں کہ آپ کو دکھا سکوں کہ لنکن نے کس طرح اس ضدی جنرل کو بدلنے کی کوشش کی جس کے اقدامات پر قوم کی قسمت کا دارو مدار تھا۔

شاید یہ اپنی نوعیت کا سخت ترین خط ہے جو لنکن نے امریکہ کا صدر بننے کے بعد لکھا لیکن آپ ملاحظہ کریں گے کہ انہوں نے جنرل ہوکر کی خطرناک غلطیوں کا ذکر کرنے سے پہلے اس کی تعریف کی۔

ہاں یہ غلطیاں نہایت خطرناک تھیں لیکن لنکن نے ایسا نہیں کہا۔ لنکن نے نہایت بردباری اور حکمت عملی سے کام لیا۔ انہوں نے لکھا ”چند باتیں ایسی بھی ہیں جن کے بارے میں مطمئن نہیں ہوں۔“ حکمت عملی اور دوراندیشی کا اس سے بڑا ثبوت کیا ہو سکتا ہے۔

یہ ہے وہ خط جو انہوں نے میجر جنرل ہوکر کے نام لکھا:

”میں نے آپ کو پوٹومیک کی فوج کا سپہ سالار بنایا ہے۔ میں نے آپ کا تقرر بہت سوچ سمجھ کے کیا ہے۔ پھر بھی آپ کو یہ بتا دینا بہتر سمجھتا ہوں کہ چند باتیں ایسی بھی ہیں جن کے بارے میں میں مطمئن نہیں ہوں۔“

میں آپ کو ایک بہادر اور تجربہ کار سپاہی مانتا ہوں اور میں آپ کی اس خوبی کو بہت زیادہ سراہتا ہوں۔ مجھے یہ بھی بھروسہ ہے کہ آپ سیاست کو اپنے فرائض منصبی کے قریب پھٹکنے نہیں دیتے اور یہ بہت ہی اچھی صفت ہے۔ آپ کو اپنی ذات پر مکمل اعتماد ہے۔ کسی



جرنیل میں اس صفت کا ہونا اگرچہ لازمی نہیں لیکن قابل قدر ضرور ہے۔

آپ اپنے حصول مقصد کے لیے جو مناسب سمجھتے ہیں کر گزرتے ہیں۔ اگر مناسب حدود سے تجاوز نہ ہو تو اس صورت میں نقصان کی بجائے فائدہ زیادہ ہے لیکن میرے خیال میں جن دنوں جنرل برن سائڈ فوج کی کمان کر رہے تھے۔ آپ نے اپنی ہی من مانی کی اور جنرل موصوف کے راستے میں حتی الامکان رکاوٹیں پیدا کیں۔ اس طرح آپ نے اپنے بلند صفت اور قابل احترام بھائی اور اپنے وطن عزیز کو بہت نقصان پہنچایا۔

میں نے ایک معتبر ذریعے سے سنا ہے کہ آپ نے حال ہی میں کہا ہے کہ فوج اور وطن دونوں کو ڈکٹیٹر کی ضرورت ہے۔ میں نے فوج کی کمان کے لیے اس لیے نہیں دی اور فوج آپ کے حوالے اس لیے نہیں کی گئی کہ آپ اس کے ڈکٹیٹر بن جائیں۔

صرف وہی جرنیل ڈکٹیٹر بن سکتے ہیں جو فتح پر فتح حاصل کریں۔ میں آپ سے کامیابی کا مطالبہ کرتا ہوں اس کے لیے میں ڈکٹیٹر شپ کا خطرہ بھی مول لینے کو تیار ہوں۔

حکومت آپ کی ہر ممکن امداد کرے گی۔ وہ اپنے ہر جرنیل کی پہلے بھی امداد کرتی رہی ہے اور آئندہ بھی کرتی رہے گی لیکن مجھے ڈر ہے کہ آپ نے اپنے سپاہیوں میں افسروں پر نکتہ چینی کرنے اور ان پر بھروسہ نہ کرنے کی جو روح پھونک دی ہے اس کی وجہ سے سپاہی اب خود آپ کے خلاف ہو جائیں گے۔ میں سپاہیوں کے اس غلط رویے کو ختم کرنے کے لیے حتی الوسع آپ کی مدد کروں گا۔ ایسی فوج کے ساتھ آپ تو آپ نیولین بھی کوئی معرکہ سر نہ کر سکتا جس میں اس قسم کی عادت موجود ہو لیکن پھر بھی آپ کو اس معاملے میں جلد بازی سے کام نہیں لینا چاہیے۔ جلدی بازی نہ کیجیے۔ اپنی ہمت اور ہوشیاری سے آگے بڑھیے اور ہمیں اپنی فتوحات کی خوشخبری سنائیں۔

ہم کوچ، میک کنلے یا لنکن نہیں ہیں۔ ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ پالیسی روزمرہ کے

کاروباری تعلقات میں کام دے گی یا نہیں۔ آئیے دیکھیں ہم فلا ڈلفیا کی دارک کمپنی کے میجر ڈبلیو بی گا کی مثال لیں گے۔ مسٹر گا بھی آپ کی اور ہماری طرح ایک عام شہری ہیں۔ وہ فلا ڈلفیا میں میری جماعت میں داخل تھے۔ انہوں نے یہ واقعہ جماعت کے سامنے ایک تقریر کرتے ہوئے بیان کیا۔

دارک کمپنی نے فلا ڈلفیا میں ایک دفتر کے لیے ایک بہت بڑی عمارت کسی مقررہ تاریخ تک بنانے کا ٹھیکہ لیا۔ ہر کام خاطر خواہ ہو رہا تھا۔ عمارت تقریباً مکمل ہو چکی تھی کہ ایک متعلقہ شخص نے یہ اعلان کیا کہ وہ مقررہ وقت پر عمارت کے باہر پیتل کا آرائشی سامان نہیں لگا سکے گا۔ ایک ذرا سی بات کے لیے سارے کیے پر پانی پھر رہا تھا۔ بھاری جرمانہ ناقابل برداشت نقصان صرف ایک آدمی کے سبب؟

دور دور ٹیلیفون کیے گئے۔ دلیل بازی اور لڑما گرم بحث و تکرار ہوئی لیکن سب بے کار۔ آخر کار مسٹر گا کو پیتل کے اس شیر پر قابو پانے کے لیے نیویارک بھیج دیا گیا۔ مسٹر گا جو نہی اس شخص کے دفتر میں داخل ہوئے انہوں نے کہا۔ ”کیا آپ کو معلوم ہے کہ بروکلین کے علاقے میں آپ کا کوئی ہم نام موجود نہیں۔“ وہ صاحب بہت حیران ہوئے اور کہا ”نہیں مجھے تو اس کا علم نہیں۔“

مسٹر گانے کہا ”آج صبح میں گاڑی سے اترتا تو میں نے آپ کا نام ٹیلیفون کی ڈائریکٹری میں تلاش کرنے کی کوشش کی تو مجھے پتہ چلا کہ آپ بروکلین میں اپنے نام کے واحد شخص ہیں۔“

ان صاحب نے کہا ”مجھے اس کا ہرگز علم نہ تھا۔ انہوں نے ڈائریکٹری کا بڑی دلچسپی سے مطالعہ کیا۔ انہوں نے بڑے فخر اور مسرت سے کہا ”یہ نام بڑا ہی غیر معمولی ہے۔ میرا خاندان آج سے تقریباً دو سال پہلے ہالینڈ سے آ کر نیویارک میں آباد ہوا۔ وہ کئی منٹ تک

اپنے خاندان اور آباؤ اجداد کا تذکرہ کرتے رہے۔ جب وہ اپنی بات ختم کر چکے تو مسٹر گانے انہیں مبارک باد دی کہ وہ اتنے عظیم کارخانے کا مالک ہیں اور ان کے کارخانے کو بہت سے دوسرے کارخانوں سے افضل بتلایا جن کو وہ پہلے دیکھ چکے تھے۔ مسٹر گانے کہا ”میں نے آج تک پیتل کا اس سے زیادہ صاف اور ستھرا کارخانہ نہیں دیکھا۔“

کارخانے کے منیجر نے کہا ”میں نے اس کام کو فروغ دینے میں اپنی زندگی وقف کر دی ہے۔ مجھے اس پر بڑا فخر ہے۔ کیا آپ ایک نظر کارخانے کو دیکھنا پسند فرمائیں گے؟“

معائنے کے دوران میں مسٹر گانے منیجر کے حسن انتظام کی تعریف کی اور بتایا کہ ان کا انتظام کس طرح دوسرے کارخانوں سے اعلیٰ اور برتر ہے۔ انہوں نے بعض غیر معمولی مشینوں کو سراہا۔ منیجر صاحب نے فخریہ انداز سے کہا کہ یہ مشینیں میری ذاتی ایجاد کردہ ہیں۔“ انہوں نے مسٹر گانے کو مشینیں دکھانے ان کی حرکت اور کام کرنے کے طریقے بتانے میں کافی وقت صرف کیا۔ انہوں نے مسٹر گانے کو دوپہر کا کھانا اپنے ساتھ کھانے کے لیے اصرار کیا (آپ یہ نہ بھولیں کہ اب تک مسٹر گانے اپنے اصل مقصد کا ذکر تک نہیں کیا تھا)

دوپہر کا کھانا کھا چکنے کے بعد منیجر صاحب نے کہا ”آئیے اب اپنے کاروبار کی باتیں کریں۔ مجھے احساس ہے کہ آپ یہاں کیوں آئے ہیں۔ مجھے توقع تک نہ تھی کہ ہماری ملاقات اس قدر مسرت بخش ہوگی۔ آپ اب فلاڈلفیا تشریف لے جاسکتے ہیں اور میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کا سامان سب سے پہلے تیار کر کے ارسال کر دیا جائے گا خواہ مجھے دوسروں کا کام دیر ہی سے کیوں نہ کرنا پڑے۔“

مسٹر گانے بغیر التجا کے اپنا مقصد حاصل کر لیا اور تمام سامان انہیں مقررہ وقت سے پہلے پہنچ گیا۔ عمارت ٹھیک اسی روز ہر طرح سے مکمل ہو گئی جس دن کہ مقررہ میعاد ختم ہوتی تھی۔

اگر مسٹر گانے دستور کے مطابق وہی لٹھ مار رو یہ اختیار کیا ہوتا جو عموماً ایسے کٹھن موقعوں پر کیا جاتا ہے تو کیا اس کا نتیجہ ایسا نکلتا جیسا کہ اب برآمد ہوا۔

چنانچہ اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشا بدل بھی جائیں تو پہلے اصول یہ ہے۔  
”اپنی بات دوسرے شخص کی پر خلوص تعریف و تحسین سے شروع کیجیے۔“

### ایسی نکتہ چینی کہ لوگ برانہ مانیں

ایک دن دوپہر کے وقت چارلس شواب اپنے ایک فولاد سازی کے کارخانے کا چکر لگا رہے تھے کہ انہوں نے چند ملازمین کو تمباکو نوشی کرتے ہوئے دیکھا۔ ملازمین کے عین سر کے اوپر ایک تختی لٹک رہی تھی جس پر لکھا تھا۔ ”کارخانے میں تمباکو نوشی منع ہے۔“ کیا شواب صاحب نے تختی کی طرف اشارہ کر کے ان لوگوں سے یہ کہا ہوگا ”کیا آپ پڑھ نہیں سکتے؟“ ہرگز نہیں۔ شواب صاحب ایسا کبھی نہیں کر سکتے تھے۔ وہ ان ملازمین کے پاس گئے ہر ایک کو ایک سگار پیش کیا اور کہا ”آپ اس سگار سے باہر جا کر شوق فرمائیں۔“ ان ملازمین کو خبر تھی کہ انہوں نے قانون کی خلاف ورزی کی ہے اور کہ شواب صاحب کو اس کا علم ہو چکا ہے لیکن وہ اس بات پر خوش تھے کہ صاحب نے انہیں شرمندہ نہیں کیا بلکہ سگار بطور تحفہ پیش کر کے ان کی عزت افزائی کی۔ اب آپ ہی بتائیں کہ آپ ایسے انسان سے کیسے محبت نہ کریں گے؟“  
جان دانا میکر صاحب بھی اسی اصول پر کار بند تھے۔ وہ ہر روز اپنی ایک دکان کا معائنہ کرنے جایا کرتے تھے۔ ایک دفعہ انہوں نے ایک عورت کو دکان میں منتظر پایا۔ اس کی طرف کوئی شخص بھی متوجہ نہیں تھا۔ سیلز مین کہاں غائب تھے؟ وہ سب کے سب دکان کے پچھلے حصے میں اکٹھے ہو کر گپیں ہانک رہے تھے اور قہقہے لگا رہے تھے۔ دانا میکر صاحب نے ان سے ایک

لفظ تک نہ کہا۔ وہ چپکے سے آگے بڑھے اور اس عورت سے پوچھا کہ اسے کیا چاہیے۔ پھر اس کی مطلوبہ چیزیں اٹھا کر سیلز مینوں کی طرف گئے۔ ان سے کہا کہ وہ انہیں باندھ کر اس خاتون کے حوالے کر دیں۔

ایک نہایت ہی فصیح الکلام مبلغ وین ہنری وارڈ میجر ۳ مارچ ۱۸۸۷ء کو فوت ہو گئے یا بقول اہل جاپان راہی ملک۔ عدم ہو گئے۔ اگلی اتوار ان کے منبر پر لیمن اینٹ صاحب کو وعظ کرنے کے لیے مدعو کیا گیا۔ لیمن صاحب اس موقع سے فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنی قابلیت کا سکھ منوانا چاہتے تھے۔ انہوں نے اپنا وعظ لکھا۔ اس پر نظر ثانی کی۔ دوبارہ ٹھیک کر کے لکھا۔ غرض کہ انہوں نے بڑی جانفشانی اور احتیاط کے ساتھ اپنا وعظ تیار کیا اور تیار کر کے اپنی بیوی کو سنایا۔ یہ وعظ عام تحریروں کی طرح کچھ یونہی سا تھا۔ اگر ان کی بیوی سمجھ دار نہ ہوتیں تو وہ کہہ سکتی تھیں۔ ”یہ وعظ بہت گھٹیا ہے۔ اس سے کام نہ چلے گا۔ آپ کا وعظ سننے کے بجائے لوگ سو جائیں گے۔ یہ تو کسی دفتر معلومات کا نمونہ معلوم ہوتا ہے۔ آپ کو اتنے سال تبلیغ کرتے گزر گئے ہیں۔ آپ کو کافی تجربہ ہو چکا ہے۔ مجھے تو قح تھی کہ آپ اس سے کہیں بہتر وعظ تیار کریں گے۔ خدا کے لیے آپ ایک عام انسان کی طرح سیدھی سادی باتیں کیوں نہیں کرتے۔ آپ کا اسلوب قدرتی کیوں نہیں؟ اگر آپ اسے پڑھ کر سنائیں گے تو شرمندگی اور ذلت اٹھائیں گے۔“

وہ بڑی آسانی سے باتیں کہہ سکتے تھے اور اگر وہ ایسا کر گزرتیں تو معلوم ہے، کیا ہوتا؟ انہیں اس کا انجام معلوم تھا۔ اس لیے انہوں نے صرف اتنا کہا کہ آپ کا یہ وعظ ناقص امریکن ریویو کے لیے ایسا اچھا مثالہ ثابت ہو سکتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں ان کی بیوی نے ان کے وعظ کی تعریف بھی کی اور اشارہ بھی بتا دیا کہ وہ تقریر کے طور پر مناسب نہیں۔ لیمن صاحب کو اس بات کا احساس ہو گیا۔ انہوں نے اپنے اس تحریری وعظ کو چاک کر دیا

اور اگلی اتوار کو فی الدیہ بڑی کامیاب تقریر کی۔

لہذا اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ ہم سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ ہماری حسب مشابہل بھی جائیں تو دوسرا اصول یہ ہے۔  
”لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول کرائیے۔“

### پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے

چند سال ہوئے میری بھتیجی جوزفین کارنیگی اپنے کینساس سٹی سے نیویارک میں میری سیکرٹری کی حیثیت سے کام کرنے کے لیے آئی۔ اس کی عمر انیس سال کی تھی۔ اسے اسکول چھوڑے تین سال گزر چکے تھے اور کام کاج میں اس کا تجربہ صفر ہی کے برابر تھا لیکن آج وہ ہمارے یہاں کی بہترین سیکرٹریوں میں سے ہے۔ اس میں اصلاح و ترقی کی صلاحیت بدرجہ اتم تھی۔ ایک دن میں اس کے کام پر نکتہ چینی کر چکا تو میں نے اپنے دل میں کہا ”ڈیل کارنیگی! ایک منٹ کے لیے ذرا سوچو تو سہی۔ تمہاری عمر جوزفین سے دو گنی ہے۔ تمہیں کاروبار کا ہزار گنا زیادہ تجربہ ہے۔ تمہارا نقطہ نظر سمجھو اور اجتہاد بذات خود خواہ میانہ درجے کا ہو وہ کس طرح تمہاری ہمسری کر سکتا ہے۔ میرے پیارے ڈیل کارنیگی ذرا سوچو تو سہی کہ انیس سال کی عمر میں تم کون سا تیر مارا کرتے تھے۔ کیا تمہیں اپنی شرمناک غلطیاں اور حماقتیں یاد ہیں جو تم کیا کرتے تھے؟ اور یاد ہے کہ اس قسم کی غلطیاں تم ایک بار نہیں بلکہ بار بار کیا کرتے تھے۔“

میں نے معاملے پر ایمانداری اور ٹھنڈے دل سے غور کیا تو اس نتیجے پر پہنچا کہ میں انیس سال کی عمر میں جو کچھ کرتا تھا جوزفین کا کام اس سے اوسطاً بہتر ہے اور مجھے شرم آتی ہے چاہیے کہ میں جوزفین کی مناسب قدر دانی اور حوصلہ افزائی نہیں کر رہا۔

چنانچہ اس کے بعد مجھے جوزفین کی توجہ کسی غلطی کی طرف دلانا ہوتی تو میں اس سے کہتا ”جوزفین تم سے ایک غلطی ہوئی ہے لیکن خدا جانتا ہے کہ یہ ان غلطیوں سے کہیں ادنیٰ ہے جو تمہاری عمر میں مجھ سے سرزد ہوتی تھیں۔ کوئی شخص کام کی سوجھ بوجھ ساتھ لے کر پیدا نہیں ہوتا۔ یہ صرف تجربے سے آتی ہے۔ تم اس سے کہیں بہتر ہو جیسا کہ میں تمہاری عمر میں ہوتا تھا۔ میں خود اس قدر فضول اور مضحکہ خیز غلطیوں کا ارتکاب کرتا تھا کہ میں تم پر یا کسی اور شخص پر نکتہ چینی کرتے ہوئے جھجکتا ہوں لیکن اگر تم یہ کام اس طرح کرتیں تو کیا بہتر نہ ہوتا؟

اگر کوئی نکتہ چینی کرنے والا اس اعتراف کے ساتھ بات شروع کر دے کہ وہ بھی غلطیوں سے مراد نہیں یا تو ہم پر اپنی غلطیوں کا ذکر ناگوار نہیں گزرتا۔

نہایت نیک سیرت اور شریف النفس مہذب شہزادہ فان بولو کو اس طریق کار کی اہمیت کا احساس ۱۹۰۹ء میں ہی ہو گیا تھا۔ وہ اس وقت جرمنی کے شاہی جانشین تھے اور جرمنی کے تخت پر ولیم ثانی جلوہ تھے جنہیں ولیم متکبر کہا جاتا ہے جو آخری قیصر جرمنی تھے اور جو ایسی فوج اور بحریہ تیار کر رہے تھے جن کے متعلق وہ بڑے غرور سے فرماتے کہ وہ دنیا کی بڑی سے بڑی فوج اور بحریہ سے بھی فوراً اپنا لوہا منوا سکتے ہیں۔

ایک عجیب و غریب اور حیران کن واقعہ رونما ہوا۔ قیصر جرمنی نے ایسی باتیں کہنا شروع کر دیں جو نہایت ناقابل اعتبار تھیں۔ جنہیں سن کر سارا یورپ آگ بگولا ہو گیا اور دنیا بھر میں ان کے خلاف صدائے احتجاج بلند ہونا شروع ہو گئی۔ قیامت یہ ہوئی کہ اپنی بڑی سر عام ہانکنا شروع کر دیں۔ انہوں نے اس وقت بھی سفید جھوٹ بولنے سے دریغ نہ کیا جب وہ انگلستان میں شاہی مہمان تھے۔ طرہ یہ کہ انہوں نے اپنی اس بے معنی اور فضول بکو اس کو اخبار ”ڈیلی ٹیلیگراف“ میں چھاپنے کی اجازت بھی دے دی۔ مثال کے طور پر انہوں نے اعلان کیا کہ صرف میں ہی ایک ایسا واحد جرمن ہوں جو انگلستان کو اپنا دوست سمجھتا ہے۔ میں

جاپانی آفت کے خلاف بحری طاقت کو مستحکم کر رہا ہوں۔ یہ میری ہی ذات واحد ہے جس نے یکہ و تنہا انگلستان کو روس کے آگے زمین بوس ہونے کی ذلت سے بچایا ہے اور وہ منصوبہ میرا ہی تیار کردہ تھا جس پر عمل کر کے لارڈ رابرٹ جنوبی افریقہ میں بوزروں کو شکست دینے کے قابل ہوئے وغیرہ وغیرہ۔

اس قسم کے بے معنی الفاظ عرصہ سو سال سے یورپ کے کسی بادشاہ کی زبان پر نہ آئے تھے۔ سارا یورپ بھڑوں کے چھتے کی طرح بھنھنا اٹھا۔ انگلستان کی بہت توہین ہوئی تھی۔ جرمنی کے سیاست دان ہکا بکا رہ گئے۔ ہر طرف سے صدائے احتجاج بلند ہوئی تو قیصر جرمنی گھبرائے گئے۔ انہوں نے شاہی چانسلر فان بولو صاحب سے کہا کہ وہ الزام اپنے سر لے لیں۔ وہ چاہتے تھے کہ شہزادہ فان بولو اعلان کر دیں کہ قیصر جرمنی کی ذمہ داری مجھ پر عائد ہوتی ہے۔ میں نے ہی انہیں مشورہ دیا تھا کہ وہ اس قسم کی تقریریں کریں۔

لیکن فان بولو نے کہا ”جہاں پناہ! میرا دل یہ نہیں مانتا کہ جرمنی یا انگلستان میں کوئی شخص اس بات پر یقین کر لے گا کہ میں آپ کو ایسی باتیں کہنے کا مشورہ دے سکتا ہوں۔“  
 جو نبی شہزادہ فان بولو کی زبان سے یہ الفاظ نکلے۔ انہیں یہ احساس ہو گیا کہ انہوں نے سخت غلطی کی ہے۔ قیصر جرمنی آگ بگولا ہو گئے اور چلا کر کہنے لگے۔ ”آپ مجھے گدھا خیال کرتے ہیں کہ ایسی غلطیوں کا ارتکاب ہو سکتا ہے جو آپ جیسے عقلمند سے ہرگز سرزد نہ ہوتیں۔“  
 شہزادہ فان بولو کو علم ہو گیا تھا کہ انہیں مذمت سے پہلے تعریف کرنا چاہیے تھی لیکن اب وقت ہاتھ سے نکل چکا تھا۔ اس لیے وہ ہوشیار ہو گئے اور اب حتی الامکان صحیح طریقہ اختیار کرنے کی ٹھانی۔ انہوں نے نکتہ چینی کے بعد تعریف کی جس نے جادو کا اثر دکھلایا جیسا کہ عام طور پر تعریف کا اثر ہوتا ہے۔

انہوں نے نہایت ادب سے عرض کیا۔ ”میرا ہرگز یہ مطلب نہ تھا جہاں پناہ! آپ مجھ



سے بہت سی باتوں میں افضل و اعلیٰ ہیں۔ نہ صرف فوجی اور بحری حکمت عملی میں بلکہ قدرتی سائنس میں بھی آپ مجھ پر فضیلت رکھتے ہیں۔ جب کبھی آپ نے بیرو میٹرو اور لیس ٹیلیگرافی یا شعاعوں کی تشریح بیان کی میں داد دینے بغیر نہ رہ سکا۔ میں قدرتی سائنس کے تمام اقسام سے بالکل نا بلد ہوں۔ مجھے علم کیمیا یا طبیعیات کی خاک خبر نہیں اور میں عام سے عام مظہر قدرت کی تشریح نہیں کر سکتا لیکن ان کے مقابلے میں مجھے علم تاریخ میں آگاہی ہے اور مجھ میں چند خصوصیات ایسی بھی ہیں جو سیاست اور ڈپلومیسی میں بہت کام دے جاتی ہیں۔“

قیصر جرمنی خوش ہو گئے۔ فان بولو نے ان کی تعریف کی تھی۔ انہوں نے قیصر کی عظمت اور اپنی خاکساری کا ذکر کیا تھا۔ اس کے بعد وہ ان کے بڑے سے بڑے قصور کو معاف کر سکتے تھے۔ چنانچہ وہ فرمانے لگے۔ ”میں تو آپ سے کئی بار کہہ چکا ہوں کہ ہم ایک دوسرے کی تکمیل کرتے ہیں۔ ہمیں ایک جان ہونا چاہیے اور ہم ہمیشہ یک جان رہیں گے۔“

انہوں نے فان بولو کے ساتھ ایک بار نہیں کئی بار ہاتھ ملایا اور بعد میں سام کے وقت وہ اس قدر جوش و مسرت سے بھر پور تھے کہ انہوں نے دونوں مٹھیاں بند کر کے کہا کہ ”اگر کوئی شخص میرے سامنے فان بولو کو برا کہے گا تو میں اس کی ناک میں نکیل ڈال دوں گا۔“

فان بولو بروقت خود کو بچا گئے۔ حالانکہ وہ بڑے چالاک ڈپلومیٹ تھے۔ پھر بھی ان سے شروع میں بھول ہو گئی تھی۔ انہیں اپنی غلطیوں اور قیصر جرمنی کی ستائش کے ساتھ بات کا آغاز کرنا چاہیے تھا۔ انہیں چاہیے تھا کہ وہ قیصر جرمنی کو یہ احساس ہرگز نہ ہونے دیتے کہ وہ نیم پاگل ہیں اور نہ انہیں بھی کسی محافظ کی ضرورت تھی۔

اگر اپنی برائی اور دوسروں کی بڑائی میں کہے ہوئے چند جملے ایک متکبر اور برا فروختہ شہنشاہ کو ایک دلی دوست میں بدل سکتے ہیں تو انکساری اور تعریف روز مرہ کے تعلقات میں ہمارے کیا کچھ کام نہیں آ سکتی۔ انکساری اور تعریف کا اگر صحیح استعمال ہو تو یہ معجزے دکھا سکتی

ہیں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچانا چاہیں ان کی ناراضگی بھی مول نہ لینا چاہیں اور انہیں اپنے حسب منشا بدلنا بھی چاہیں تو تیسرا اصول یہ ہے۔  
 ”دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے۔“

### کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا

حال ہی میں مجھے مس ایڈائٹرنیل امریکہ کی مشہور سوانح نگار کے ساتھ ایک دعوت میں شریک ہونے کا موقع ملا۔ جب میں نے انہیں یہ بتایا کہ میں یہ کتاب لکھ رہا ہوں تو ہماری گفتگو لوگوں سے میل جول کے ہمہ گیر موضوع پر مرکوز ہو گئی۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ ”اون ڈی ٹینک“ کی سوانح عمری لکھ رہی تھی کہ اس اثناء میں میری ملاقات ایک ایسے شخص سے ہوئی جو مسٹرینگ کے ساتھ ایک ہی دفتر میں تین سال کام کر چکا تھا۔ اس شخص نے مجھے بتایا کہ اس تین سال کے عرصے میں ایک مرتبہ بھی ایسا اتفاق نہیں ہوا کہ مسٹرینگ نے کسی شخص کو کوئی براہ راست حکم دیا ہو۔ وہ ہمیشہ تجویز پیش کیا کرتے تھے، حکم نہیں چلاتے تھے۔ مثال کے طور پر وہ ہرگز نہیں کہتے تھے کہ ”یہ کرو اور وہ کرو“ یا ”یہ نہ کرو اور وہ نہ کرو“ اس کے بجائے وہ یوں کہا کرتے تھے۔ ”آپ اس پو غور فرمائیں“ یا ”آپ کے خیال میں یہ خط کیسا ہے؟ وہ اپنے کسی معاون کے لکھے ہوئے کسی خط کو غور سے پڑھتے اور فرماتے ”میرے خیال میں ہم اس خط کو یوں لکھتے تو بہتر ہوتا“ وہ ہر شخص کو ہر کام خود کرنے کا موقع دیتے۔ وہ اپنے ماتحتوں اور معاونین کو کبھی کام کرنے کا حکم نہیں دیتے۔ وہ ہر کام ان ہی کی ذمہ داری پر چھوڑ دیتے اور انہیں ان کی غلطیوں سے سیکھنے کا موقع دیا کرتے تھے۔“

اس طریقے سے لوگ اپنی غلطیاں بلا جھجک درست کر لیتے ہیں۔ اس سے کسی شخص کے

غور کو ٹھیس نہیں پہنچتی اور اس میں یہ عمل احساس برتری پیدا کرتا ہے۔ اس طرح دوسرا شخص آپ کے خلاف بغاوت کے بجائے آپ کے ساتھ تعاون کرنے پر مجبور ہو جاتا ہے۔ چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے وہ آپ سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ آپ کے حسب منشا بدل بھی جائیں تو چوتھا اصول یہ ہے۔

”حکم چلانے کے بجائے سوال کیجیے۔“

### دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے

کئی سال ہوئے جنرل الیکٹریک کمپنی کے سامنے چارلس اسٹیمنز کو کمپنی کے ایک اعلیٰ عہدے سر برطرف کرنے کا سوال درپیش تھا۔ انہوں نے کمپنی کی ملازمت اختیار کی تھی تو اس وقت جو کام ان کے سپرد تھا اس میں نہایت ہی اعلیٰ صفات اور خوبیوں کے مالک تھے لیکن محکمہ شماریات کے انچارج کی حیثیت سے وہ ناکارہ ثابت ہوئے تھے۔ کمپنی ان کے جذبات کو ٹھیس نہیں پہنچانا چاہتی تھی۔ وہ ان کی خدمات سے یکسر دست کش بھی نہیں ہونا چاہتی تھی۔ اسے احساس تھا کہ وہ نہایت ذکی الحس انسان ہیں۔ لہذا کمپنی نے انہیں ایک نیا عہدہ بخشا۔ انہیں جنرل الیکٹریک کمپنی کا مشیر اعلیٰ بنا دیا گیا تھا۔ تاکہ انہیں یہ احساس نہ ہو کہ ان کے عہدے میں کمی ہو گئی ہے۔ اس طرح محکمہ شماریات کو ان سے نجات بھی مل گئی اور وہ بھی اپنے صحیح کام پر واپس آ گئے۔ محکمہ شماریات میں ایک نئے آدمی کا تقرر کر دیا گیا۔

جنرل الیکٹریک کمپنی کے افسران اعلیٰ نے جو طریقہ اپنے نہایت ہی ذکی الحس کارکن کو ایک منصب سے اس طرح برطرف کرنے میں برتا اس کی بدولت اس کی کسی کو کانوں کان خبر تک نہ ہوئی۔ انہوں نے اپنے ایک ذمہ دار کارکن کو ندامت کے احساس سے بھی بچا لیا اور جو کچھ وہ خود چاہتے تھے وہ بھی انہیں حاصل ہو گیا۔

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچانا کتنی اہم بات ہے لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس پر غور کرنے کی زحمت گوارا فرماتے ہیں۔ ہم دوسرے لوگوں کے جذبات اندھا دھند پامال کرتے چلے جاتے ہیں۔ اپنی من مانی کرتے ہیں۔ عیب جوئی کرتے ہیں۔ دھمکیاں دیتے ہیں۔ دوسرے لوگوں کے سامنے بچوں یا ملازموں پر نکتہ چینی کرتے ہیں اور ذرا نہیں سوچتے کہ ان کے غرور کو کتنی ٹھیس پہنچی ہے۔ حالانکہ چند منٹ کے توقف ایک دو محتاط الفاظ اور دوسرے شخص کے نقطہ نظر سمجھنے کی کوشش سے بغیر جذبات کو پامال کیے بغیر دشمنی اور نفرت کے جذبات ابھارے ہم انہیں اپنے حسب منشا کام کرنے پر مائل کر سکتے تھے۔

اگر ہمیں کسی خادم یا ملازم کو برطرف کرنے کی تلخ حقیقت کا سامنا کرنا پڑے تو اس اصول کو فراموش نہیں کرنا چاہیے۔

ایک مرتبہ مجھے سند یافتہ محاسب مارشل اے گریجر نے خط لکھا ”ملازموں کو ڈانٹنا ڈپٹنا بڑی بد مزگی کی بات ہے اور خود ڈانٹ ڈپٹ سنا اس سے زیادہ بد مزگی کی بات ہے۔ ہمارا کام سال کے خاص خاص مہینوں میں ہوتا ہے۔ اس لیے ہمیں مارچ کے مہینے میں بہت سے ملازمین کو ملازمت سے جواب دینا پڑتا ہے۔“

ہمارے پیسے میں کسی شخص کو دیر پا حقوق حاصل نہیں۔ تقریباً سبھی ملازمین عارضی ہوتے ہیں۔ لہذا یہ تلخ کام ہمارے لیے ایک رسم بن گئی ہے اور ہم اس سے بہت جلد نبٹ لیتے ہیں۔ اس کا عام طریقہ یہ ہے کہ مسٹر اسمتھا تشریف رکھیے۔ کام کا موسم ختم ہے۔ ہمارے پاس آپ کے لیے اور کام کام نہیں۔ آپ کو تو یہ معلوم ہی ہے کہ آپ کو صرف ایک خاص عرصے کے لیے ملازم رکھا گیا تھا جس میں کام کا بہت زور تھا۔ وغیرہ وغیرہ۔“

”جس صاحب کو ملازمت سے جواب ملتا ان پر مایوسی کا عالم طاری ہو جاتا اور وہ احساس شکست میں مبتلا ہو جاتے۔ اکثر لوگوں کا مستقل پیشہ ہی حساب کتاب کا کام ہوتا

ہے۔ اس لیے جو کمپنی انہیں بار بار جواب دیتی اس سے وہ متنفر ہو جاتے۔

تھوڑا عرصہ ہوا میں نے فیصلہ کیا کہ فالتو ملازمین کو ذرا احتیاط اور حکمت عملی سے برطرف کیا جائے۔ اس لیے جس شخص کو ملازمت سے جواب دینا ہوتا میں اس کے موسم سرما میں انجام دیے ہوئے کام کا ایک جائزہ لیتا اور اسے ملاقات کے لیے بلاتا۔ میں اس طرح گفتگو کرتا ”مسٹر اسمتھا! آپ بڑی خوش اسلوبی سے اپنا کام سرانجام دیتے رہے ہیں (بشرطیکہ اس نے واقعی ایمانداری سے کام کیا ہوتا) ہم نے آپ کو نیویارک بھیجا تھا۔ آپ کے ذمے بڑا سخت کام تھا۔ آپ وہاں جا کر مشکلوں پر قابو پا آئے۔ میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ کمپنی آپ سے بہت خوش ہے۔ آپ کی ذات میں جو ہر موجود ہے۔ آپ جہاں بھی جائیں گے کامیاب رہیں گے۔ ہماری کمپنی کو آپ پر بہت اعتماد ہے۔ افسوس ہے کہ ہم آپ کی خدمات سے محروم ہو رہے ہیں۔ ہمیں توقع ہے کہ آپ اپنی پرانی کمپنی کو نہیں بھولیں گے۔“

”اس تبدیلی کا نتیجہ یہ ہوا کہ اب لوگ ہم سے پہلے کی بہ نسبت مطمئن ہو کر جاتے ہیں۔ ان میں شکست خوردگی کا احساس نہیں ہوتا۔ انہیں یقین ہوتا ہے کہ ہمارے پاس کام ہوتا تو ہم انہیں مستقل طور پر ملازم رکھتے اور اگر آئندہ ہمیں ان کی ضرورت پڑی تو وہ بڑے شوق سے ہمارے ہاں ملازمت کرنے آتے۔“

ڈوائٹ مورومر حوم کی ایک خاص صفت یہ تھی کہ وہ دو ایسے مخالفین کے درمیان مفاہمت کو ادیتے جو ایک دوسرے کا خون پی لینے پر تل چکے ہوتے تھے۔ کس طرح؟ ایمانداری سے معلوم کرتے کہ طرفین کہاں تک درست ہیں۔ ان کی بجا تعریف کرتے۔ تعریفی پہلو پر زور دیتے اور سچائی کو اجاگر کرتے۔ سمجھوتہ خواہ کچھ بھی ہوتا وہ طرفین میں سے کسی کو قصور وار نہ ٹھہراتے۔

ہر اچھے ثالث کا یہی طریقہ ہے۔ وہ اس اصول پر کار بند ہوتا ہے کہ لوگوں کو شرمندہ نہ ہونے دیا جائے۔ دنیا کی برگزیدہ ہستیاں اپنی ذاتی کامیابیوں کا ڈھنڈورا پیٹنے میں وقت ضائع نہیں کرتیں ایک مثال لیجیے۔

صدیوں کی جانی دشمنی کے بعد ۱۹۲۲ء میں ترکوں نے فیصلہ کیا کہ یونانیوں کو ترکی کے علاقے سے ہمیشہ کے لیے نکال دیا جائے۔ مصطفیٰ کمال پاشا نے اپنے سپاہیوں کے سامنے نیولین کی طرح پرجوش تقریر کیا اور کہا ”آپ کی منزل مقصود بحیرہ روم کی تسخیر ہے“ اور تاریخ جدید کی ایک خوفناک جنگ شروع ہو گئی۔ ترکوں کو فتح حاصل ہوئی اور جب دو یونانی جرنیل ٹری کوپیس اور ڈائیونیلس، کمال پاشا کے مرکز اعلیٰ میں ہتھیار ڈالنے کے لیے گئے تو ترک عوام نے ان شکست خوردہ دشمنوں کے حق میں خدا سے بددعاں کیں۔

لیکن کمال پاشا کا رویہ احساس فتح سے یکسر مبرا تھا۔ انہوں نے کہا ”حضرات! تشریف رکھیے، آپ تھکے ماندے ہوں گے۔ اس کے بعد انہوں نے جنگ کی تفصیلات پر تبادلہ خیال کیا اور ان کے احساس شکست کو کم کیا۔ انہوں نے اس انداز میں ان سے گفتگو کی جس طرح ایک سپاہی دوسرے سپاہی سے مخاطب ہوتا ہے۔ ”جنگ ایک ایسا کھیل ہے جس میں بعض اوقات قابل ترین فریق بھی مات کھا جاتے ہیں۔“

مصطفیٰ کمال پاشا نے فتح کے نشے میں سرشار ہوتے ہوئے بھی اس پانچویں اصول کو فراموش نہ کیا۔

”دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے۔“

## کامیابی کی تحریک

میرے ایک شناسا، مسٹر پیٹ بارلوسرکس میں کتوں اور گھوڑوں کے کرتب دکھاتے

ہیں۔ وہ زندگی بھر سرکسوں کے ساتھ گھومتے اور تماشا دکھاتے رہے ہیں۔ جب وہ اناڑی کتوں کو سدھاتے تو میں بڑی اشتیاق سے تماشا دیکھا کرتا۔ جو نہی کوئی کتا پہلے سے تھوڑی سی ترقی دکھاتا تو مسٹر پیٹ اس کی پیٹھ ٹھونکتے، اسے شاباش دیتے، اسے گوشت کھلاتے اور اس پر فخر کا اظہار کرتے۔

یہ کوئی نئی بات نہیں جانوروں کو سدھانے والے کاریگر صدیوں سے اس اصول پر عمل کرتے آ رہے ہیں۔ مجھے تو یہ حیرانی ہے کہ ہم جانوروں کے طور طریقے بدلنے کے لیے جو طریقہ استعمال کرتے ہیں وہ اس وقت کیوں نہیں برتتے جب ہم انسانوں کو بدلنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔ ہم کوڑنے کی جگہ گوشت کیوں نہیں استعمال کرتے ہم مذمت کے بجائے تعریف کیوں نہیں کرتے؟ ہمیں معمولی سے معمولی ترقی کو بھی سراہنا چاہیے۔ اسی طرح دوسرے شخص میں مسلسل ترقی کرنے کی امنگ پیدا ہوتی ہے۔

سنگ سنگ جیل خانے کا داروغہ لیوس ای لاویس کا تجربہ ہے کہ جرائم پیشہ اور سزا یافتہ لوگ اگر اپنے اور معمولی سی بھی اصلاح کریں اور ہم ان کی اصلاح کی تعریف کریں تو زیادہ سے زیادہ فائدہ پہنچتا ہے۔ مجھے یہ بات لکھتے ہوئے ان کا ایک خط موصول ہوا۔ جس میں انہوں نے لکھا ہے کہ ”میرا تجربہ ہے کہ مجرموں کی اپنی اصلاح کی ادنیٰ کوششوں کی مناسب قدر دانی کے اظہار سے جرائم میں کمی ہوتی ہے اور کڑوی نکتہ چینی کے مقابلے میں کہیں زیادہ ان کا تعاون حاصل کیا جاسکتا ہے اور ان کی مکمل اصلاح کے لیے راستہ ہموار کیا جاسکتا ہے۔“ مجھے ابھی تک سنگ سنگ میں قید ہونے کا موقع تو نہیں ملا کہ میں مسٹر لاویس کے مندرجہ بالا تجربے کی شہادت دے سکوں لیکن میں اپنی گزشتہ زندگی پر نظر دوڑاتا ہوں تو دیکھتا ہوں کہ کئی موقعوں پر تعریف کے چند الفاظ نے میرے مستقبل کو یکسر بدل دیا۔ کیا آپ کو اپنی زندگی میں ایسا کوئی تجربہ نہیں ہوا؟ انسانی تاریخ، تعریف کے سحر انگیز واقعات سے بھری پڑی

ہے۔ مثال کے طور پر پچاس سال کا عرصہ ہو ایک لڑکا نیپلز کے ایک کارخانے میں کام کرتا تھا۔ اس کی تمنا یہ تھی کہ وہ موسیقار بنے لیکن اس کے پہلے استاد نے اس کی حوصلہ شکنی کی۔ اس نے کہا ”تم نہیں گاسکتے۔ تمہارا گلابالکل بے رس ہے۔ اس سے آوازیوں نکلتی ہے جس طرح کواٹروں میں سے تیز ہوا۔“

لیکن اس کی غریب ماں نے اسے سینے سے لگایا۔ اس کی تعریف کی اور کہا ”مجھے معلوم ہے کہ تم بہت اچھا گاسکتے ہو۔ تم نے پہلے سے کافی ترقی کر لی ہے۔“ اس لڑکے کی ماں ننگے پاؤں چلتی پھرتی تھی۔ وہ اپنے لیے جوتی نہیں خرید سکتی تھی لیکن اپنے بچے کی تعلیم کے لیے روپیہ بچاتی تھی۔ اس کسان ماں کی تعریف اور حوصلہ افزائی نے لڑکے کی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا۔ آپ نے اس کا نام سنا ہوگا۔ عالمگیر شہرت کا مالک موسیقار کروسو۔

اسی طرح لندن میں ایک نوجوان کے دل میں ادیب بننے کی خواہش پیدا ہوئی لیکن حالات کے مخالف تھے وہ پرائمری سے آگے تعلیم نہ پاسکا تھا۔ اس کا باپ قرض ادا نہ کر سکنے کے جرم میں جیل خانے میں جا چکا تھا۔ اس نوجوان کو اکثر فاقے کرنے پڑتے تھے۔ آخر کار اسے ایک چھوٹے سے کارخانے میں شیشوں پر لیبل چپکانے کا کام مل گیا۔ جس کوٹھڑی میں وہ کام کرتا تھا اس میں چوہوں کی بھرمار تھی۔ وہ اپنے دوستوں اور ساتھیوں کے ساتھ ایک غلیظ کمرے میں رات بسر کرتا تھا۔ جن ساتھیوں کے ساتھ اسے رات گزارنا پڑتی وہ لندن کے سب سے نچلے طبقے سے تعلق رکھتے تھے۔ وہ احساس کمتری کا اس حد تک شکار تھا کہ اس نے اپنا پہلا مسودہ چوری چھپے تیار کیا اور آدھی رات کے وقت پبلشر کو ارسال کیا تا کہ کوئی شخص اس کی ہنسی نہ اڑانے پائے۔ اس کی بے شمار کہانیاں رسالوں میں جگہ نہ پاسکیں۔ آخر وہ عظیم دن آ پہنچا جب اس کی ایک کہانی پسند کر لی گئی۔ یہ ٹھیک ہے اسے اس کا ایک پیسہ بھی معاوضہ نہ ملا لیکن یہ کیا کم تھا کہ ایک مدیر نے اس کی تعریف کی تھی۔ ایک مدیر نے اس کی قابلیت کو تسلیم کر



لیا تھا۔ اس میں اس قدر جوش اور ولولہ پیدا ہوا کہ اس روز وہ آپے سے باہر ہو کر گلیوں میں ادھر ادھر آوارہ گردی کرتا رہا اور اس کی آنکھوں سے مسرت کے آنسو بہتے رہے۔

اس کی ایک کہانی کی اشاعت سے اس کی حوصلہ افزائی اور قدر دانی ہوئی۔ اس نے اس کی ساری زندگی کو بدل دیا۔ اگر اس کی اتنی سی حوصلہ افزائی نہ ہوتی و عین ممکن تھا کہ وہ زندگی بھر ایسے کارخانوں میں مزدوری کرتا رہتا جن میں چوہوں کے بسیرے تھے۔ شاید آپ نے بھی اس لڑکے کا نام سنا ہوگا۔ عالمگیر شہرت کا مالک ناول نگار چارلس ڈکنز۔

ہاورڈ یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم جیمز کا قول زیریں سنئے۔ امریکہ بھر میں ان سے ممتاز ماہر نفسیات اور فلسفہ دان شاید ہی پیدا ہوا ہو۔ وہ کہتے ہیں:

”ہم اپنے جسمانی اور دماغی قوی کے ایک ادنیٰ حصے سے کام لے رہے ہیں۔ اس مطلب کو پھیلا کر بیان کیا جائے تو یہاں کہا جاسکتا ہے کہ انسانی فرد نہایت ہی محدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے۔ وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر موجود رکھتا ہے لیکن ان کے استعمال کرنے سے وہ عادتاً قاصر رہتا ہے۔“

سچ سچ آپ گونا گوں صلاحیتوں کے مالک ہیں جن سے آپ عادتاً بہت کم کام لیتے ہیں جس میں سے ایک سحر انگیز صلاحیت جس سے آپ کا حقہ کام نہیں لے رہے لوگوں کی تعریف و توصیف اور انہیں اپنی خفیہ قابلیتوں کا احساس دلانے کی صلاحیت ہے۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس پہنچانا نہیں چاہتے اور ان کی ناراضگی بھی مول لینا نہیں چاہتے لیکن انہیں حسب منشا بدلنا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے:

”معمولی سے معمولی ترقی کی بھی تعریف کیجیے اور ہر اصلاح کو سراہئے دل کھول کر داد دیجیے اور جی بھر کر قدر دانی کیجیے۔“

## بروں کو بھی اچھا کہیے

میری ایک دوست 'مسز ارنسٹ جینٹ' نے ایک نوجوان لڑکی کو ملازم رکھا اور کہا کہ آئندہ پیر کے دن سے کام کے لئے گھر پر حاضر ہو جاؤ۔ اس اثنا میں مسز جینٹ نے ایک عورت کو فون کیا جس کے یہاں یہ لڑکی پہلے کام کر چکی تھی۔ اس نے بتایا کہ لڑکی کا کام تسلی بخش نہیں تھا۔ جب پیر کے روز یہ لڑکی کام کے لئے آئی تو مسز جینٹ نے کہا۔ ”نیکی! میں نے ایک دن تمہاری پہلی مالکن کو فون کیا تھا۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ تم بہت ایماندار اور قابل اعتبار ہو۔ تم بہت اچھا کھانا بناتی ہو اور بچوں کی بہت اچھی نگرانی کرتی ہو۔ لیکن انہوں نے یہ بھی بتایا کہ تم کچھ کچھ لا پرواہ اور گھر کی صفائی میں کم دلچسپی لیتی ہو۔ میرے خیال میں وہ غلط کہہ رہی تھیں۔ ہر کوئی دیکھ سکتا ہے کہ تم خوش پوش ہو اور میں تو دعوے سے کہہ سکتی ہوں کہ تم گھر کو بھی اسی طرح صاف ستھرا رکھو گی جیسی کہ تم خود ہو۔ مجھے یقین ہے ہمارا نباہ نہایت خوبی سے ہوگا۔“

اور ان کی خوب نبھی۔ نیلی نے اپنی تعریف سنی تھی اور وہ اسے قائم رکھنے میں ہر وقت کوشاں رہتی۔ وہ گھر کو شیشے کی طرح چمک دار رکھتی۔ وہ اپنی مالکن کے خیال پر پورا اترنے کے لئے مکان کی جھاڑ پونچھ اور صفائی پر اپنے وقت سے ایک گھنٹہ زائد صرف کرتی۔

بالڈون لو کو موٹو ورکس کے صدر 'مسٹر سیمونل' واکلیٹن کا قول ہے ”اگر آپ کسی اوسط درجے کے شخص کا احترام کریں اور اسے احساس دلا دیں کہ آپ اس کی کسی نہ کسی قابلیت کی قدر کرتے ہیں تو آپ اپنی مرضی کے مطابق اس سے بہترین کام لے سکتے ہیں۔“

الغرض، آپ کسی شخص میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہیں تو اس کے ساتھ اس طرح پیش آئیے جیسے کہ وہ خوبی اس میں پہلے ہی سے موجود ہے۔ شیکسپیر کا قول ہے۔ ”آپ میں کسی خاص خوبی کا فقدان ہو تو فرض کر لیجئے کہ وہ صفت آپ میں موجود ہے۔“ اسی طرح اگر

آپ دوسرے لوگوں میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہتے ہیں تو یہ فرض کر لینا کہ ان میں وہ صفت موجود ہے۔ اچھے نتائج پیدا کرتا ہے۔ آپ کسی شخص کو کسی خاص شہرت کا مالک بتائیے۔ وہ آپ کی توقعات پر پورا اترنے کی ہر ممکن کوشش کرے گا۔

جار جیٹی لے بلائک اپنی کتاب ”میتز بئک کے ساتھ میری زندگی۔“ میں بلجیم کی ایک غریب اور بد صورت لڑکی کی حیران کن ترقی کا ذکر کرتی ہیں۔

ایک قریب کے ہوٹل کی ایک نوجوان ملازمہ میرا کھانا لایا کرتی تھی۔ اس کا نام ”برتن صاف کرنے والی میری“ تھا۔ کیونکہ اس نے اپنی زندگی برتن صاف کرنے والی خادمہ کی حیثیت سے شروع کی تھی۔ وہ نہایت بد صورت اور بھدی لڑکی تھی۔ وہ بھینگی تھی۔ اس کی ٹانگیں ٹیڑھی تھیں۔ وہ بڑی دہلی پتلی اور بے روح سی لڑکی تھی۔“

”ایک دن وہ سالن کی رکابی اپنے سرخ ہاتھوں میں تھامے کھڑی تھی کہ میں نے یکا یک اس سے کہا۔ ”میری! تمہیں اپنے اندر چھپے ہوئے خزانوں کا کوئی احساس نہیں ہے۔“

میری اپنے جذبات کو دبانے کی عادی ہو چکی تھی۔ وہ چند لمحے بالکل خاموش رہی۔ کسی مبہم خوف کے احساس سے وہ جامد و ساکن کھڑی رہی۔ پھر اس نے پلیٹ کو میز پر رکھ دیا۔ آہ بھری اور پر اشتیاق لہجے میں بولی۔ ”خاتون پہلے میں اس بات کو سچ نہیں مانتی تھی۔“ اب اس کے دل میں کوئی شبہ نہ تھا اس نے کوئی سوال نہ کیا۔ وہ ہوٹل کے باورچی خانے میں واپس چلی گئی اور میری بات کو دل ہی دل میں دہرانے لگی۔ خود اعتمادی میں اتنی قوت ہے کہ کسی نے اس کا مذاق اڑانے کی جرات نہ کی۔ اسی دن کے بعد سے لوگ اس کی طرف توجہ دینے لگے۔ سب سے بڑی تبدیلی خود مسکین میری کی اپنی فطرت میں پیدا ہوئی۔ جب اسے یقین ہو گیا کہ اس میں بڑی خوبیاں پنہاں ہیں۔ تو اس نے اپنے چہرے اور جسم کی طرف توجہ دینا شروع

کی۔ یہاں تک کہ اس کی مردہ جوانی کھل اٹھی اور اس کے سیدھے سادے پن پر جوانی کی تہیں چڑھ گئیں۔“

”دو مہینے کے بعد میں وہاں سے رخصت ہوئی تو میری نے بتایا کہ اس کی شادی بڑے باورچی کے بھتیجے سے ہو رہی ہے۔ اس نے کہا۔ ”میں اب خاتون بننے والی ہوں۔“ وہ خوش تھی۔ اس نے میرا شکریہ ادا کیا میرے ایک چھوٹے سے جملے نے اس لڑکی کی زندگی کو یکسر بدل کے رکھ دیا تھا۔“

جارجیٹی لیب لائک نے برتن صاف کرنے والی میری کو خاص صفات کی مالک بتایا تھا۔ ہنری کلمے رزرنے فرانس میں مقیم امریکی نوجوان سپاہیوں کے چلن کو متاثر کرنا چاہا تو انہوں نے بھی یہی ترکیب برتی۔ چنانچہ امریکہ کے ایک بہت ہی مشہور و معروف جرنیل جی ہاربرڈ نے مازر صاحب کے سامنے اعتراف کیا کہ فرانس میں چوبیس لاکھ پیادہ فوج کے نوجوان موجود ہیں۔ ان سے زیادہ صاف ستھرے اور بہتر فوجی نوجوان انہوں نے اپنی زندگی میں آج تک نہیں دیکھے۔

مبالغہ آمیز تعریف؟ ممکن ہے ایسا ہی ہو۔ لیکن دیکھئے مازر صاحب کس طرح اس اصول پر گامزن تھے۔ وہ لکھتے ہیں۔ ”میں اپنے سپاہیوں کو ہمیشہ یہ جتاتا تھا کہ جرنیل صاحب نے ان کی یہ تعریف کی ہے۔ میں نے اس بات کی پروا نہیں کی کہ یہ تعریف سچی تھی یا نہیں۔ مجھے معلوم تھا کہ ان کے الفاظ خواہ حقیقت پر مبنی نہ بھی ہوں تو بھی سپاہیوں کو اپنے متعلق جرنیل کی رائے کا علم ہو گیا تو وہ اپنے معیار کو بلند کرنے اور اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش ضرور کریں گے۔“

ایک پرانی کہاوت ہے۔ ”بڑے کو برا کہئے خواہ اسے پھانسی پر لٹکا دیجئے۔ اس کی اصلاح نہ ہوگی۔“ لیکن برے کو اچھا کہئے اور دیکھئے کیا ہوتا ہے۔“

تقریباً ہر شخص امیر، غریب، گداگر، چور، اپنی ایمانداری کی شہرت کو برقرار رکھنے کی کوشش کرتا ہے۔

سنگ سنگ جیل کے تجربہ کار داروغہ لاولیس فرماتے ہیں۔ ”آپ کا کسی بدمعاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہوگا کہ واقعی نیک بننے کی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔“

یہ قول اتنا پیارا اور اہم ہے کہ میں اسے دہرانا چاہتا ہوں:

”آپ کا کسی بدمعاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہوگا کہ واقعی نیک بننے کی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔“

چنانچہ اگر آپ کسی شخص کے کردار کو متاثر کرنا چاہتے ہیں اور اس کے جذبات کو ٹھیس بھی نہیں پہنچانا چاہتے اور اس کی نفرت بھی مہول نہیں لینا چاہتے تو یاد رکھئے۔ ساتواں اصول یہ ہے:

”ہر شخص کی تعریف کیجئے۔ تاکہ وہ اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش کرے۔“

## غلطیوں کو ناقابل اصلاح نہ ٹھہرائیے

میرے ایک دوست ہیں۔ چالیس سال کی عمر تک کنوارے بیٹھے رہے۔ کچھ عرصہ پہلے ان کی نسبت کہیں ٹھہر گئی۔ ان کی ہونے والی بیوی نے انہیں نئے نئے ناچ سیکھنے کی رغبت دلائی۔ انہوں نے مجھے اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا۔ ”خدا کی قسم۔ مجھے واقعی سیکھنے کی ضرورت تھی۔ کیونکہ میں جو ناچ جانتا تھا وہ آج سے بیس سال پہلے کے تھے۔ میری پہلی استانی نے شاید سچ سچ بتا دیا تھا کہا کہ میں بالکل غلط ناچتا ہوں۔ مجھے سب کچھ بھلا کر نئے سرے سے ناچنا سیکھنا ہوگا۔ میں یہ بات سن کر بالکل ہمت ہار بیٹھا۔ میرے لئے کورس جاری رکھنا دو بھر ہو گیا۔ میں اس استانی کے یہاں سے چلا آیا۔

”میری دوسری استانی ممکن ہے جھوٹ ہی بول رہی ہو۔ لیکن مجھے وہ بہت پسند آئی۔ اس نے سرسری طور پر مجھ سے کہا کہ میرے ناچنے کا انداز قدرے پرانے فیشن کا ہے لیکن بنیادی باتیں سب ٹھیک ہیں۔ مجھے چند نئے قدم سیکھنے میں کوئی دقت پیش نہ آئے گی۔ پہلی استانی نے میری غلطیوں پر زور دے کر میرا حوصلہ توڑ دیا تھا۔ نئی استانی کا رویہ اس سے بالکل برعکس تھا۔ وہ میری ٹھیک حرکتوں کی تعریف کرتی رہی اور میری غلطیوں کو گھٹا کر بیان کرتی۔ وہ مجھے یقین دلاتی کہ آہنگ میری فطرت میں موجود ہے اور میں پیدائشی رقا ص ہوں۔ حالانکہ مجھے معلوم تھا کہ میں ہمیشہ سے معمولی رقا ص رہا ہوں اور شاید ایسا ہی رہوں گا۔ لیکن میں اس خیال سے بڑا خوش تھا کہ شاید وہ ٹھیک کہتی ہو اور میں واقعی اچھا ناچنے لگ جاؤں۔ یوں سوچا جائے تو یہ باتیں کہنے کا اسے معاوضہ ملتا تھا۔ لیکن مجھے یہ بات جتانے کی کیا ضرورت تھی!

”بہر حال کم از کم اب مجھے اتنا احساس ضرور ہے کہ میں پہلے سے بہت اچھا رقا ص ہوں۔ اگر وہ مجھے یہ نہ بتاتی کہ مجھ میں آہنگ کا جوہر موجود ہے تو شاید میں اتنا اچھا رقا ص کبھی

نہ ہو سکتا۔ اس کے اس رویے نے میری حوصلہ افزائی کی مجھے امید دلائی اور مجھ میں ترقی کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔“

اگر آپ کسی بچے، خاوند یا ملازم سے کہہ دیں کہ وہ فلاں معاملے میں بالکل کورا اور نالائق ہے۔ اس میں اس کام کے کرنے کی صلاحیت نہیں۔ وہ بالکل غلطی پر ہے تو مجھ لیجئے کہ آپ نے اس کی اصلاح اور ترقی کے ہر امکان کو ختم کر دیا۔ لیکن اگر آپ اس کے برعکس رویہ اختیار کریں اس کی دل کھول کر حوصلہ افزائی کریں۔ اس سے کہیں ”یہ کام کرنا تمہارے لئے زیادہ مشکل نہیں۔ مجھے یقین ہے کہ تم میں جو ہر موجود ہے اور تم میں اس کام کا صحیح ذوق پایا جاتا ہے۔ صرف نشوونما کی ضرورت ہے۔“ تو یقین جائے کہ وہ شخص راتوں کی نیند حرام کرے گا اور اپنی اصلاح کی سر توڑ کوشش کرے گا۔

سر لاؤل ٹامس اس اصول پر کاربند ہیں اور یقین جائے کہ وہ خوشگوار انسانی تعلقات کے بہت بڑے امام ہیں۔ وہ آپ میں خود اعتمادی پیدا کر دیتے ہیں۔ وہ آپ کے حوصلے اور ایمان سے بھرپور کر دیتے ہیں۔ مجھے پچھلے ہفتے مسٹر ٹامس اور ان کی اہلیہ کے ساتھ چند روز گزارنے کا موقع ملا۔ ہفتے کی رات انہوں نے مجھے انگیٹھی کے قریب بیٹھ کر برج کھیلنے کی دعوت دی۔ برج اور میں؟ توبہ توبہ۔ مجھے یہ کھیل بالکل نہیں آتا تھا۔ میرے لئے یہ کھیل ہمیشہ سے ایک سربستہ راز تھا لیکن انہوں نے مجھے اس میں شریک کر لیا۔

سر لاؤل ٹامس نے کہا۔ ”ڈیل یہ کوئی شعبہ نہیں ہے۔ اس میں ذرا سا حافظے اور عقل کی ضرورت ہے۔ ایک مرتبہ آپ نے حافظے پر ایک مقالہ لکھا تھا۔ برج سیکھ لینا آپ کے لئے کوئی بڑی بات نہیں۔ آپ یقیناً کھیل سکتے ہیں۔ یہ آپ کی قابلیت سے بالا نہیں۔“

مجھ پر اس گفتگو نے جیسے جادو کر دیا۔ اس میں اس احساس کے بغیر کہ میں کیا کر رہا ہوں میز کے سامنے جا بیٹھا اور برج کھیلنے لگا۔ میں نے پہلے کبھی یہ کھیل نہ کھیلا تھا۔ لیکن مجھے

بتایا گیا کہ مجھ میں اس کا ذوق موجود ہے تو یہ کھیل مرے لئے آسان ہوگا۔

برج کا ذکر آیا تو ایلی کلبرٹسن کی یاد تازہ ہو گئی۔ جہاں کہیں بھی برج کا کھیل کھیلا جاتا ہے وہاں ایلی کلبرٹسن کا ذکر ضرور آتا ہے۔ انہوں نے اس کھیل پر جو کتابیں لکھی ہیں اس کا ترجمہ کئی زبانوں میں ہو چکا ہے اور ان کی لاکھوں جلدیں فروخت ہو چکی ہیں۔ انہوں نے مجھ سے کہا۔ ”میں اس کھیل کی بدولت اتنی کمائی ہرگز نہ کر سکتا اگر مجھے ایک عورت نے یہ نہ بتایا ہوتا کہ مجھ میں اس کا اصل جوہر موجود ہے۔“

ایلی کلبرٹسن ۱۹۲۲ء میں امریکہ آئے تو انہوں نے فلسفہ اور علم شہریت پڑھانے کی کوشش کی مگر ناکام رہے۔ انہوں نے کولے کی فروخت شروع کی مگر اس میں بھی ناکام ہوئے۔ اس کے بعد انہوں نے کافی کی فروخت شروع کی اس میں بھی انہیں کامیابی نہ ہوئی۔ ان دنوں ان کے ذہن میں یہ بات نہ آئی کہ برج سکھانا شروع کر دیں وہ نہ صرف اناڑی تھے بلکہ بہت سخت مزاج بھی تھے۔ وہ اس قدر سوال کرتے اور اس قدر جرج کرتے تھے کہ کوئی شخص بھی ان کے ساتھ کھیلنا پسند نہ کرتا۔

اس کے بعد ان کی ملاقات ایک برج سکھانے والی خاتون سے ہوئی۔ اس کا نام جوزفین ڈلن تھا۔ وہ اس سے محبت کرنے لگے اور پھر اس سے شادی کر لی۔ ان کی بیوی نے دیکھا کہ ایلی کلبرٹسن تاش کے پتوں کا بڑی احتیاط سے جائزہ لیتے ہیں تو ان سے کہا۔ ”آپ میں برج کے کھیل میں نام پیدا کرنے کی قابلیت موجود ہے۔“ انہوں نے مجھے بتایا کہ صرف اسی حوصلہ افزائی کے طفیل میں برج کا پیشہ ور کھلاڑی بن گیا۔“

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچے وہ آپ سے ناراض بھی نہ ہوں اور آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو آٹھواں اصول یہ ہے:

”حوصلہ افزائی کیجئے۔ جس غلطی کی اصلاح مقصود ہو اسے ناقابل اصلاح نہ کہئے جو کام آپ دوسروں سے لینا چاہتے ہیں اسے ناقابل عمل بنا کر پیش نہ کیجئے۔“



## لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں

۱۹۱۵ء میں سارا امریکہ خوف زدہ اور حیران تھا۔ ایک سال سے زیادہ عرصہ بیت چکا تھا کہ اقوام یورپ ایک دوسری کا گلا کاٹ رہی تھیں اور قتل و غارت گری کا بازار اتنے وسیع پیمانے پر گرم تھا کہ اس سے پہلے دنیا کی تاریخ میں اس کی مثال نہیں ملتی۔ کیا امن کا قیام ممکن تھا؟ یہ کسی کو معلوم نہ تھا۔ لیکن صدر ولسن مصمم ارادہ کر چکے تھے کہ وہ ضرور کوشش کریں گے۔ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنا ذاتی نمائندہ صلح کا ایلیچی بنا کر یورپ کے جنگجو حکمرانوں کے پاس بھیجیں گے۔

امریکہ کے وزیر خارجہ ولیم جینٹکس بریان جو ”امن کے نمائندہ“ مشہور تھے اس نیک مشن پر جانا چاہتے تھے۔ وہ بنی نوع انسان کی عظیم خدمت اور اپنے نام کو لافانی بنانے کا خواب دیکھنے لگے۔ لیکن ولسن نے اپنے ایک ذاتی دوست کرنل ہاؤس کو نامزد کر دیا۔ کرنل ہاؤس کے سامنے اب یہ مشکل مسئلہ درپیش تھا کہ وہ بریان کے جذبات کو مجروح کئے بغیر انہیں یہ خبر کس طرح سنائیں۔

کرنل ہاؤس اپنی ڈائری میں لکھتے ہیں۔ ”جس وقت بریان صاحب کو میں نے بتایا کہ میں صلح کے ایلیچی کی حیثیت سے یورپ جا رہا ہوں تو انہیں بہت زیادہ مایوسی ہوئی۔ انہوں نے کہا۔ ”میں خود اس کام پر جانے کا منصوبہ بنا چکا تھا۔“

میں نے جواب دیا۔ ”صدر صاحب کا خیال ہے کہ اس کام کو سرکاری طور پر کرنا درست نہیں۔ کسی سرکاری آدمی کے یورپ جانے سے لوگ چونک جائیں گے اور ان کے دل میں شبہات پیدا ہوں گے۔“

دیکھا آپ نے؟ ہاؤس صاحب صاف صاف بریان صاحب کو بتا رہے ہیں کہ اس کام کے لئے میں زیادہ موزوں ہوں اور بریان صاحب مطمئن ہو گئے ہیں۔

کنٹر ہاؤس نہایت دوراندیش اور معاملہ فہم شخص تھے۔ وہ جہاں دیدہ تھے۔ انہوں نے بری ان صاحب سے بات کرتے وقت انسانی تعلقات کے اس زرین اصول پر عمل کیا کہ آپ کسی دوسرے شخص کے سامنے کوئی کام کرنے کی تجویز اس طرح پیش کریں کہ وہ اسے خوشی سے قبول کرے۔

ووڈروولسن نے ولیم گبس میکاڈو کو اپنی کابینہ کا ممبر بننے کی دعوت دی تو انہوں نے اس اصول کو پیش نظر رکھا۔ حالانکہ یہ دعوت بہت ہی بڑی عزت افزائی تھی اور یہ بہت ہی بڑا عہدہ تھا جو وہ پیش کر رہے تھے۔ لیکن انہوں نے یہ پیش کش بھی اس طریقے سے کی کہ میکاڈو صاحب کو اپنی اہمیت کا دگنا احساس ہوا۔ یہ کہانی میکاڈو صاحب کی زبانی یوں ہے:

صدر صاحب نے مجھ سے کہا۔ ”میں اپنی کابینہ کی تشکیل کر رہا ہوں۔ اگر آپ اس میں خزانچی کا منصب قبول فرمائیں تو مجھے بڑی مسرت ہوگی“ انہوں نے یہ بات نہایت خوشگوار طریقے سے کی انہوں نے یہ تاثر پیدا کیا کہ میں اتنا بڑا منصب قبول کر کے ان پر احسان کروں گا۔ لیکن ولسن صاحب ہمیشہ اس اصول کی پابندی نہیں کرتے تھے۔ اگر وہ اس کے عادی ہوتے تو شاید دنیا کی تاریخ قدرے مختلف ہوتی۔ انہوں نے امریکہ کو مجلس اقوام عالم کا ممبر بنانے میں سینٹ اور ری پبلکن پارٹی کی خوشنودی حاصل نہ کی۔ صدر ولسن نے ری پبلکن پارٹی کے کسی ممبر کو اپنے ساتھ امن کانفرنس میں لے جانے سے انکار کر دیا۔ ان کے بجائے وہ اپنی پارٹی کے غیر معروف سے ارکان کو اپنے ساتھ لے گئے۔ انہوں نے ری پبلکن پارٹی والوں کو پس پشت ڈال دیا۔ انہوں نے اس بات پر زور دیا کہ مجلس اقوام عالم کے قیام کا تخیل صرف انہی کے دماغ کی پیداوار ہے۔ ری پبلکن پارٹی کے ممبروں کا اس سے کوئی لگاؤ نہیں۔ انہوں نے انہیں اپنے ساتھ نہ ملایا۔ ان کے اس سخت رویے کا نتیجہ یہ ہوا کہ ولسن نے اپنا مستقبل تباہ کر لیا۔ اپنی صحت کا ستیاناس کر لیا۔ ان کی زندگی مختصر ہو گئی۔۔۔ امریکہ لیگ کا

ممبر نہ بنا اور دنیا کی تاریخ کچھ سے کچھ ہو گئی۔

مشہور پبلشنگ ادارہ ڈبل ڈے پیج ہمیشہ اس اصول کی پیروی کرتا تھا کہ ”دوسروں سے کام اس طرح لیا جائے کہ وہ اسے خوشی سے سہرا انجام دیں۔“ یہ ادارہ اس اصول پر اتنی خوش اسلوبی سے عمل پیرا تھا کہ اوہنری نے ایک مرتبہ بیان کیا۔ ”یہ ادارہ جب کبھی کہانی چھاپنا نہیں چاہتا تو اس شاندار طریقے سے انکار کرتا ہے کہ مجھے اس انکار میں کسی دوسرے ناشر کے اقرار سے زیادہ لطف آتا ہے۔“

میں ایک صاحب کو جانتا ہوں جنہیں تقریر کرنے کے لئے بے شمار بلاوے آتے ہیں۔ لیکن انہیں اپنی عدیم الفرستی کی وجہ سے اپنے احباب اور محسنوں کو اکثر انکار کرنا پڑتا ہے۔ وہ اس انداز سے انکار کرتے ہیں کہ دعوت دینے والوں کی تشفی ہو جاتی ہے۔ ان کا طریقہ کار کیا ہے؟ وہ یہ کہہ کر انکار نہیں کرتے کہ وہ بہت مصروف ہیں وہ بہت یہ ہیں اور بہت وہ ہیں۔ بلاوے کا شکر یہ ادا کرنے اور اسے قبول نہ کر سکنے کی معذرت خواہی کے بعد وہ کسی اور اچھے سے مقرر کا نام تجویز کر دیتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں وہ دعوت دینے والے کو اپنے انکار کے متعلق سوچنے اور ناراض ہونے کا موقع ہی نہیں دیتے۔ وہ ان کا دھیان فوراً کسی دوسرے مقرر کی طرف موڑ دیتے ہیں۔

وہ اکثر یوں جواب دیتے ہیں۔ ”آخر آپ میرے عزیز کلیولڈ راجر زمدیر بروکلین ایگل کو تقریر کرنے کے لئے کیوں نہیں بلاتے؟“ یا وہ نئے آدمی کا نام اس طرح تجویز کرتے ہیں۔ ”کیا آپ گائی ہکا ک صاحب کے متعلق کچھ جانتے ہیں۔ وہ پندرہ سال پیرس میں رہے ہیں اور یورپ میں اخباری نمائندے کی حیثیت سے کام کرنے کے سبب وہ بے شمار حیرت انگیز واقعات سے باخبر ہیں یا لوئسٹن لانگ فیلو کو کیوں نہیں بلا لیتے۔ ان کے پاس ہندوستان کے بڑے بڑے جنگلی جانوروں کے شکار کی فلمیں ہیں۔“

بنے اے وانٹ آرگنائزیشن نیویارک کے انچارج بے اے وانٹ کو اپنے ایک  
مستری کے رویے اور مطالبات کو بدلنے کی ضرورت درپیش تھی وہ چاہتے تھے کہ مستری  
صاحب اپنا ارادہ بھی ترک کر دیں اور ان سے ناراض بھی نہ ہوں۔ اس مستری کا کام یہ تھا کہ  
وہ درجنوں ٹائپ رائٹروں اور دوسری مشینوں کو دن رات چلتا رکھے اسے ہمیشہ یہ شکایت رہتی کہ  
مجھے بہت زیادہ وقت تک کام کرنا پڑتا ہے میرے پاس بہت کام ہے مجھے ایک معاون چاہئے۔  
مسٹر وانٹ نے ان میں سے ایک بھی بات نہ مانی اور مستری کو خوش بھی رکھا؟ وہ کس  
طرح؟ اس مستری کو اپنا ایک الگ ذاتی دفتر دے دیا گیا۔ اس کا نام دروازے پر چمکنے لگا اور  
ساتھ ہی یہ الفاظ بھی ”منیجر شعبہ خدمات“

اب وہ مشینوں کی مرمت کرنے والا مستری نہ تھا۔ اب وہ بہت نازاں تھا۔ اب وہ  
ایک شعبے کا منیجر تھا اور اس کے احساس برتری کے جذبہ کی تسکین ہو گئی تھی۔ اب وہ کسی شکایت  
کے بغیر خوش خوش کام کرنے لگا۔

شاید آپ کے خیال میں یہ بچوں جیسی حرکت ہے۔ لوگ پولین سے بھی یہی کہتے  
تھے۔ جب اس نے لیچن آف انز کی اختراع کی اور اپنے سپاہیوں میں پندرہ سو تمنغے تقسیم کئے  
اپنے اٹھارہ جرنیلوں کو ”مارشل آف فرانس“ بنایا اور اپنی فوج کو عظیم فوج کہا تو لوگوں نے کہا  
کہ آپ تجربہ کار جنگ جو نو جوانوں کو کھلونے دے کر بہلا رہے ہیں۔ پولین نے جواب  
دیا۔ ”انسانوں پر کھلونوں ہی کے ذریعے حکومت کی جاتی ہے۔“

لوگوں کو خطابات اور اختیارات دینے کی پالیسی پولین کے کام آئی۔ یہ آپ کو بھی  
ضرور کام دے گی۔ میری ایک دوست مسز جینٹ ہیں جن کا میں پہلے ذکر کر چکا ہوں۔ ان  
کے گھاس کو لڑکے ادھر ادھر بھاگ دوڑ کر پامال کر رہے تھے۔ وہ نہایت پریشان تھیں کہ کیا کیا  
جائے۔ انہوں نے لڑکوں کو برا بھلا کہا۔ ڈانٹا ڈپٹا۔ لیکن ان پر کچھ اثر نہ ہوا۔ پھر انہوں نے

لڑکوں کے سرغنہ کو ایک خطاب دیا اور اس میں احساس فضیلت بیدار کیا۔ انہوں نے اس لڑکے کو اپنا جاسوس بنا لیا اور اسے اپنے گھاس کے میدان کی نگرانی سونپ دی۔ مسئلہ حل ہو گیا۔ ان کے جاسوس نے آگ جلائی۔ اس میں لونہے کی ایک سلاخ کو رکھ کر گرم کیا۔ یہاں تک کہ وہ سرخ ہو گئی۔ اس نے لڑکوں کو دھمکی دی کہ کسی نے میدان میں قدم رکھا تو سلاخ سے اس کا جسم داغ دیا جائے گا وہ ہر روز یہی ترکیب استعمال کرتا۔ لڑکوں نے میدان میں داخل ہونا چھوڑ دیا۔ یہی طریقہ انسانی فطرت کے قریب ہے۔

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچائیں، آپ ان کی ناراضگی بھی مول نہ لیں اور وہ آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو نواں اصول یہ ہے:

”دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے۔“

اس روز اس نے اناج کے لقمے خود بخود کھائے۔ کسی نے اسے مجبور نہیں کیا۔ کیونکہ اب وہ خود دلچسپی لے رہی تھی۔ اس طرح اسے اپنی اہمیت کا احساس ہوا۔ ناشتہ بنانے میں اس نے اپنی خودی کی تسکین کا سامان پایا۔

ولیم ونٹرنے ایک مرتبہ کہا تھا۔ ”اظہار خودی انسانی فطرت کی پہلی ضرورت ہے“ پھر یہ اسی فلسفے کو تجارت میں کیوں نہیں برت سکتے اگر ہمارے ذہن میں کوئی شاندار خیال ہو تو دوسرے آدمی کو یہ محسوس کرانے کے بجائے کہ یہ ہمارا خیال ہے ہم خود اسے اس خیال کو اپنانے کا موقع کیوں نہ دیں؟ وہ اس خیال کو اپنالے گا اور ہو سکتا ہے کہ اس بچی کی طرح خود بخود اس پر عمل کرے۔

یاد رکھئے۔ ”پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔“ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا۔ ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی۔ جو نہیں کر سکے گا اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

## اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے نو طریقے

۱- اگر آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ استفادہ کرنا چاہتے ہیں۔ تو ایک بات لازمی ہے۔ یہ بات باقی سب قوانین اور طریقوں سے ضروری ہے جب تک آپ اس بنیادی امر کے قائل نہیں۔ اس وقت تک مطالعہ کے سارے قواعد بے کار ہیں۔ اگر آپ میں یہ روشن خوبی ہے تو آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کی تجویزوں کو پڑھے بغیر ہی حیران کن کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

آئیے دیکھیں تو سہی کہ یہ کون سا جادو ہے؟ یہ جادو یہ ہے کہ آپ میں کچھ سیکھنے کی سچی اور گہری خواہش ہو اور دوسرے لوگوں سے حسن سلوک کا پکا ارادہ ہو۔۔۔

اب سوال یہ ہے کہ آپ میں یہ خواہش کس طرح پیدا ہو سکتی ہے۔ اپنے آپ کو بار بار یاد دلائیے کہ یہ اصول آپ کے لئے کتنے اہم ہیں۔ اس بات کا تصور کیجئے کہ ان اصولوں کی مستقل پیروی کس طرح شاندار سماجی اور اقتصادی فائدوں کے حصول میں آپ کے کام میں آ سکتی ہے۔ اپنے دل سے بار بار کہئے ”میری ہر دل عزیز، میری مسرت اور میری آمدنی کا بہت زیادہ انحصار لوگوں سے حسن سلوک کی مہارت پر ہے۔“

۲- پہلے ہر بات کو جلدی جلدی اس کا مرکزی خیال سمجھنے کی خاطر پڑھ جائیے۔ ہو سکتا ہے۔ آپ ایک باب پڑھنے کے بعد دوسرے کو جلد از جلد پڑھنا چاہیں۔ لیکن جلدی نہ کیجئے۔

ایسا آپ اسی صورت میں کر سکتے ہیں۔ اگر آپ محض تفریح کے طور پر مطالعہ کر رہے ہیں۔ لیکن اگر آپ لوگوں سے حسن سلوک کا فن سیکھنے کی خاطر پڑھ رہے ہیں تو ہر باب کو ایک بار پھر سے اچھی طرح پڑھئے۔ اس کا نتیجہ ہوگا کہ آپ کا بہت سا رات وقت بھی بچ جائے گا۔ اور آپ کچھ حاصل بھی کر سکیں گے۔

۳۔ مطالعے کے دوران میں بار بار ٹھہر کر غور کیجئے کہ آپ کیا پڑھ رہے ہیں۔ اپنے آپ سے سوال کیجئے کہ آپ ہر طریقے کو کہاں اور کیسے عملی جامہ پہنا سکتے ہیں۔ سمجھ سوچ کر پڑھنا بہتر ہے۔ شکاری کتے کی طرح خرگوش کے پیچھے بھاگنے سے کوئی فائدہ نہیں۔

۴۔ مطالعے کے دوران میں اپنے ہاتھ میں رنگدار پنسل، قلم رکھئے۔ جب آپ کی نظر سے کوئی ایسا طریقہ گزرے جس پر آپ عمل کر سکتے ہیں تو اس پر نشان لگا دیجئے۔ اگر یہ تجویز نہایت ہی اہم ہو تو اس کے ہر فقرے کے نیچے لیکر کھینچ لیجئے۔ یا اس پر حاشیے میں کوئی نشان لگائیے۔ مثلاً (یا) کتاب پر نشان لگانا اور لکیریں کھینچنا مطالعے کو زیادہ دلچسپ اور اعادہ کو زیادہ آسان بنا دیتا ہے۔

۵۔ میں ایک ایسے شخص کو جانتا ہوں جو تیرہ سال تک ایک بہت بڑی بیمہ کمپنی کے دفتر کا منیجر رہا ہے۔ وہ ہر مہینے اپنی کمپنی کے جاری کردہ سارے تمسکات پڑھتا ہے۔ واقعی وہ ہر مہینے اور ہر سال انہیں بار بار پڑھتا ہے۔ کیوں؟ اس لئے کہ تجربے نے اسے بتایا ہے کہ ان تمسکات کی دفعات کو ذہن میں محفوظ رکھنے کا صرف یہی ایک طریقہ ہے۔

میں نے خوش گفتاری پر ایک کتاب لکھنے میں دو سال صرف کئے۔ اس پر بھی میں محسوس کرتا ہوں کہ میں نے جو کچھ اپنی کتاب میں لکھا ہے۔ اسے یاد رکھنے کے لئے خود میرے لئے اسے کبھی کبھی پڑھنا ضروری ہے۔ ہم حیران کن رفتار سے چیزوں کو بھول جاتے ہیں۔ تو بات یہ ہوئی کہ اگر آپ اس کتاب سے کوئی حقیقی اور دیر پا فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں تو یہ گمان نہ کیجئے

کہ اس کا ایک سرسری مطالعہ آپ کے لئے کافی ہے۔ ایک بار اس کو غور سے پڑھ لینے کے بعد آپ کو ہر مہینے چند گھنٹے ان اصولوں کی یاد دہانی کے لئے ضرور صرف کرنے چاہیں اس کتاب کو ہر روز اپنی میز پر اپنے سامنے رکھئے۔ کبھی کبھی اسے کھول کر دیکھتے رہئے۔ اپنی توجہ ان امکانات کی طرف بار بار لے جائیے جن کو آپ نے اپنی ترقی کے سلسلے میں ابھی تک حاصل نہیں کیا ہے۔ یاد رکھئے کہ آپ ان اصولوں کے استعمال کے عادی اسی صورت میں بن سکتے ہیں۔ اور ان پر ذہن پر بوجھ ڈالے بغیر اسی وقت عمل کر سکتے ہیں کہ آپ ان کو پختہ ارادے سے بار بار پڑھیں اور ان پر عمل کریں۔ دوسرا راستہ کوئی نہیں۔

۶۔ ایک مرتبہ برنارڈ شانے کہا تھا۔ اگر آپ کسی آدمی کو کچھ پڑھانے کی کوشش کریں گے تو وہ کچھ نہیں سیکھ پائے گا۔ اس نے ٹھیک کہا تھا۔ کیونکہ سیکھنے کے معنی عمل کے ہیں۔ کچھ ہم کرتے ہیں تو سیکھتے ہیں۔ چنانچہ اگر آپ ان اصولوں پر حاوی ہونا چاہتے ہیں جو آپ نے اس کتاب میں پڑھے ہیں۔ تو ان پر تھوڑا بہت عمل ضرور کیجئے۔ ہر موزوں موقع پر انہیں آزمائیے۔ اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو انہیں بہت جلد بھول جائیں گے۔ صرف وہی علم ذہن میں محفوظ رہا کرتا ہے جسے آپ برابر اپنے استعمال میں لاتے رہیں۔

عین ممکن ہے کہ آپ ان اصولوں پر ہر وقت عمل نہ کر سکیں۔ مجھے اس بات کا اچھی طرح علم ہے۔ میں نے یہ کتاب لکھی ہے۔ اس کے باوجود میں بارہا بعض ایسی تجویزوں پر عمل کرنے سے قاصر ہوتا ہوں جن کی میں نے وکالت کی ہے مثلاً جب آپ ناراض ہوں تو دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کے مقابلے میں اس پر تنقید اور لعن طعن بہت آسان بات ہے۔ تحسین کے مقابلے میں عیب جوئی ہمیشہ آسان ہوتی ہے۔ دوسرے کی ضرورت کی بجائے اپنی حاجت کی بات کرنا قدرتی امر ہے اور اسی طرح دوسری باتیں ہیں۔ اس لئے آپ اس کتاب کے مطالعہ کے وقت یہ نہ بھولئے کہ آپ اسے اپنے علم میں اضافے کی غرض



سے پڑھ رہے ہیں۔ آپ نئی عادتیں پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ہاں آپ ایک نیا اسلوب زندگی تلاش کر رہے ہیں اور اس کے لئے وقت، استقلال اور متواتر عمل کی ضرورت ہے۔

ان صفحات کو اکثر مطالعہ میں رکھئے! اس کتاب کو انسانی تعلقات کا عملی رہنما مانئے اور جب کبھی کوئی خاص مسئلہ درپیش ہو۔ مثلاً بگڑے ہوئے بچے کو سدھارنا، بیوی کو اپنا ہم خیال بنانا، یا کسی چڑے ہوئے گاہک کی تسکین کرنا تو معمول کے مطابق جذباتی ہونے سے گریز کیجئے۔ اسے موقع پر جذباتی ہونا عموماً غلط ہوتا ہے۔ اس کے بجائے اس کتاب کی طرف رجوع کیجئے اور متعلقہ مسئلے سے متعلق جو پیرے آپ نے نشان لگا کر پڑھے ہیں۔ ان کا دوبارہ مطالعہ کیجئے۔ ان بتائے ہوئے طریقوں پر عمل کیجئے اور دیکھئے کہ یہ طریقے کیا معجزہ دکھاتے ہیں۔

۷۔ جب وقت آپ کی بیوی یا آپ کا لڑکا یا کوئی شریک کار آپ کو ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے، اسے ایک روپیہ بطور نذرانہ پیش کیجئے۔ اس طرح کھیل کھیل میں آپ ان اصولوں پر حاوی ہو جائیں گے۔

ایک مرتبہ وال اسٹریٹ کے ایک بنک کے منیجر نے میری کلاس کے سامنے اپنی ذاتی اصلاح کی ایک نہایت ہی عمدہ ترکیب بیان کی۔ اس شخص کی تعلیم برائے نام تھی۔ لیکن آج وہ امریکہ کا ایک بہت بڑا مالدار تاجر ہے۔ اس نے صاف بیان کیا کہ اس کی کامیابی کا سہرا زیادہ تر اس کے اپنے خود ساختہ اصلاحی اصولوں کے سر ہے۔ اس کا طریقہ عمل مندرجہ ذیل ہے۔

”میں کئی سال سے اپنے پاس ایک ڈائری رکھتا ہوں۔ جس میں اپنے روزمرہ کے ضروری کام اور ملاقاتوں کا اندراج کرتا ہوں۔ میرے گھر والے ہفتے کی رات کو میرے

ساتھ کوئی پروگرام نہیں بناتے۔ کیونکہ وہ جانتے ہیں کہ میں ہفتے کی رات کا کچھ حصہ اپنے آپ پر تنقید کرنے اپنے اعمال کی جانچ پڑتال کرنے اور ہفتے بھر کی کارگزاریوں کو یاد کرنے کے لئے وقف کرتا ہوں۔ رات کا کھانا کھانے کے بعد میں اکیلا اپنے کمرے میں چلا جاتا ہوں اپنی ڈائری کھولتا ہوں اور ہفتے بھر میں جتنی ملاقاتیں اور مباحثے ہوئے ہوں اور ان پر غور کرتا ہوں۔ میں اپنے آپ سے سوال کرتا ہوں۔۔۔۔

”فلاں وقت میں نے کیا کیا غلطیاں کیں۔ میں نے کون سی بات ٹھیک کی تھی اور میں کس طرح اپنے کام کو زیادہ اچھے طریقے سے سرانجام دے سکتا تھا۔“

”میں فلاں تجربے سے کیا سبق سیکھ سکتا ہوں۔“

”میں اکثر محسوس کرتا ہوں کہ یہ ہفتہ وار تنقید مجھے بہت مایوس کرتی ہے مجھے اپنی غلطیوں پر بسا اوقات بڑی حیرانی اور ندامت ہوتی ہے۔ لیکن اب آہستہ آہستہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ یہ غلطیاں کم ہوتی جا رہی ہیں اور اب تو کسی کسی ہفتے اپنے ہفتہ وار جائزے کے بعد جی پاہتا ہے کہ میں خود ہی اپنی پیٹھ ٹھونکوں۔ خود تنقیدی خود فہمی کے اس طریقے نے جو میں کئی سالوں سے متواتر برت رہا ہوں۔ مجھے کسی اور ترکیب کے مقابلے میں بہت زیادہ فائدہ پہنچایا ہے۔“

”اس طریقے کی بدولت میری آزادانہ فیصلہ کرنے کی قابلیت بڑھ گئی ہے۔ اور اس طریقے نے لوگوں کے ساتھ راہ و رسم بڑھانے میں میری بے حد مدد کی ہے۔ یہ طریقہ اتنا اچھا ہے کہ میرے پاس اس کی اچھائی بیان کرنے کے لئے مناسب و موزوں الفاظ نہیں ہیں۔“

اس کتاب میں جتنے اصول بیان کئے گئے ہیں۔ ان کا جائزہ لینے کے لئے آپ بھی اسی تجویز پر عمل کیوں نہیں کرتے؟ ایسا کرنے سے دو نتائج مرثب ہوں گے:

۱۔ آپ ایک ایسی تربیت میں مصروف ہوں گے جو نہایت دلچسپ بھی ہے اور فائدہ

بخش بھی۔

۲- آپ کی لوگوں سے ملنے اور ان سے اچھا سلوک کرنے کی قابلیت یوں بڑھ جائے گی جیسے ساون میں سبزہ بڑھتا ہے۔

۹- آپ ایک ڈائری رکھتے ہیں جس میں اپنی وہ کامیابیاں درج کیجئے۔ جو آپ ان اصولوں کی مدد سے حاصل کریں۔ ان کے اندراج میں بہت زیادہ حقیقت پسندی سے کام لیجئے۔ نام، تاریخ اور نتیجہ درج کیجئے۔ اس کا فائدہ یہ ہوگا کہ مزید کامیابیاں حاصل کرنے کے لئے آپ کے دل میں اور بھی زیادہ امنگ پیدا ہوگی اور آج سے چند سال بعد آپ جب اس ڈائری پر نظر ڈالیں گے تو آپ کے لئے یہ اندراجات اتنے دلکش ہوں گے کہ آپ اس وقت شاید اندازہ نہ کر سکیں۔

مختصر اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ مستفید ہونے کے لئے:

- ۱- اپنے اندر حسن سلوک کے اصولوں کو سمجھنے کی گہری اور عمل انگیز خواہش پیدا کیجئے۔
- ۲- اگلے باب کی طرف جانے سے پہلے پچھلے باب کو دوبارہ پڑھئے۔
- ۳- مطالعے کے دوران میں بار بار ٹھہر کر خود سے سوال کیجئے کہ آپ ان طریقوں پر کس طرح عمل کر سکتے ہیں؟

۴- ہر اہم خیال کے نیچے لکیر کھینچئے یا نشان لگائیے۔

۵- اس کتاب کا ہر ماہ دو بار مطالعہ کیجئے۔

۶- ان اصولوں کو ہر مناسب موقع پر آزمانے کی کوشش کیجئے۔ اپنی روزمرہ کی مشکلات کو دور کرنے کے لئے اس کتاب کو اپنا عملی رہنما تصور کیجئے۔

۷- آپ ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے جائیں تو اپنے کسی دوست کو ہر مرتبہ ایک روپیہ یا کوئی اور رقم بطور نذرانہ پیش کر کے ان اصولوں کی تعلیم کو اپنے

لئے ایک دلچسپ کھیل بنا لیجئے۔

- ۸- ہر ہفتے اپنی ترقی کا جائزہ لیجئے۔ اپنے آپ سے پوچھئے کہ آپ سے کونسی غلطیاں سرزد ہوئی ہیں۔ آپ نے کیا اور کہاں ترقی کی ہے اور مستقبل کے لئے کیا کیا سبق سیکھے ہیں۔
- ۹- اس کتاب کے خاتمے پر ایک ڈائری ترتیب دیجئے۔ اس میں یہ لکھئے کہ آپ نے ان اصولوں کو کب اور کیسے آزمایا اور کیا نتائج برآ مد ہوئے۔

اس اصول پر عمل کرنے سے آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا

لوگوں کو اپنا دوست بنانے کے طریقے سیکھنے کے لئے اس کتاب کو پڑھنے کی زحمت کیوں اٹھائی جائے؟ اس فن میں دنیا کے سب سے بڑے ماہر کے طریق کار کو کیوں نہ دیکھا جائے؟ وہ کون ہے؟ آپ کل ہی گلی میں اس سے دو چار ہو سکتے ہیں؟ آپ ابھی اس سے دس گز کے فاصلے پر ہوں گے کہ وہ اپنی دم ہلانا شروع کر دے گا۔ اگر آپ ٹھہر کر اسے تھکی دے دیں گے تو وہ مارے خوشی کے پھولا نہیں سمائے گا۔ آپ کو معلوم ہے کہ مسرت کے اس بے پناہ اظہار میں کوئی غرض پوشیدہ نہیں۔ وہ آپ کے ہاتھ نہ تو کوئی مال فروخت کرنا چاہتا ہے اور نہ ہی آپ سے شادی کرنے کا خواہش مند ہے۔

آپ نے کبھی سوچا ہے کہ دنیا میں کتنا ہی ایک ایسا جانور ہے جسے اپنا پیٹ بھرنے کے لئے محنت نہیں کرنا پڑتی؟ مرغی کو انڈے دینا پڑتے ہیں۔ گائے کو دودھ دینا پڑتا ہے اور بلبل کو گانا پڑتا ہے۔ لیکن کتنا صرف آپ سے محبت کا اظہار کر کے اپنی روزی کما لیتا ہے۔

میں پانچ سال کا تھا کہ میرے والد دو روپے میں میرے لئے ایک چھوٹا سا زرد رنگ کا پلا خرید لائے۔ وہ میرے بچپن کے دنوں کی مسرت اور روشنی تھا۔ ہر روز شام کو وہ ہمارے گھر کے آنگن میں بیٹھ جاتا اور اپنی خوبصورت آنکھوں سے ٹکٹکی باندھ کر دیکھنا شروع کر دیتا۔

جو نہی وہ میری آواز سنتا یا مجھے کھانے کی پلیٹ تھامے دیکھتا تو گولی کی طرح بھاگا آتا۔ پہاڑی پر دوڑ دوڑ کر چڑھتا۔ اس کی سانس دھونکنی سی چلتی اور وہ خوشی سے پھدک پھدک کر اور مسرت سے دیوانہ ہو کر بھونک بھونک کر میرا استقبال کرتا۔ ٹی پانچ سال تک متواتر میرا ساتھی رہا۔ پھر ایک رات مجھے وہ غم انگیز رات کبھی نہیں بھولے گی، وہ میری آنکھوں کے سامنے دس قدم کے فاصلے پر ٹپ کر سرد ہو گیا۔ اس پر بجلی گر پڑی۔ ٹی کی موت میرے بچپن کا بہت بڑا المیہ تھی۔

ٹی! تم فلسفے پر کبھی کوئی کتاب نہیں پڑھی تھی۔ تمہیں اس کی ضرورت بھی نہ تھی۔ تم کسی فطری جبلت کے طفیل جانتے تھے کہ آدمی دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لے کر دو مہینے میں اس سے کہیں زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے جتنے وہ دو سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور کر کے بنا سکتا ہے مجھے اس فقرے کو دہرانے دیجئے۔ آدمی دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لے کر دو مہینے میں اس سے کہیں زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے۔ جتنے وہ دو سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور بنا سکتا ہے۔

تاہم ہم سب جانتے ہیں کہ دنیا میں بے شمار لوگ ایسے ہیں جو زندگی بھر یہ غلطی کرتے ہیں اور اسی کوشش میں لگے رہتے ہیں کہ لوگ ان کی ذات میں دلچسپی لیں۔

اس سے کام نہیں چلے گا۔ لوگوں کو آپ سے کوئی دلچسپی نہیں۔ وہ ہر وقت صبح، شام اور دوپہر اپنی دھن میں مگن رہتے ہیں۔

نیویارک ٹیلیفون کمپنی نے یہ معلوم کرنے کے لئے کہ لوگ گفتگو میں کون سا لفظ سب سے زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ ایک وسیع جائزہ لیا۔ آپ کو وہ لفظ کھٹک گیا ہوگا۔ وہ صیغہ واحد متکلم ہے۔ میں۔ میں۔ میں۔ یہ لفظ ٹیلیفون پر پانچ سو گفتگوؤں کے دوران میں تین ہزار نو سو نوے مرتبہ استعمال کیا گیا۔ میں۔ میں۔ میں۔ میں۔

جب آپ اپنی گرد پ فوٹو کو دیکھتے ہیں تو سب سے پہلے آپ کی نظر کس تصویر پر جاتی ہے؟ اگر آپ کا خیال ہے کہ لوگوں کو آپ کی ذات میں دلچسپی ہے تو اس سوال کا جواب دیجئے۔ اگر آپ آج کی رات انتقال کر جائیں۔ تو کتنے لوگ آپ کے جنازے میں شامل ہوں گے اور شامل ہونے والوں میں سے اگر وہ لوگ نکال دیئے جائیں جو آپ کی برادری سے تعلق رکھتے ہیں تو باقی کتنے لوگ ایسے ہوں گے جو محض آپ کی وجہ سے اس اجتماع میں شریک ہوں گے۔

لوگ آپ میں کوئی دلچسپی کیوں لیں جب پہلے خود آپ ان میں دلچسپی کا اظہار نہیں کریں گے؟

اگر ہم لوگوں کو متاثر کرنے کی کوشش میں لگے رہے اور ان کو متاثر کر بھی لیا تو اس طرح سچے اور نلص دوست بہت کم بنائے جاسکیں گے حقیقی دوست اس طرح پیدا نہیں ہوتے۔  
(بحوالہ ڈیل کارینگی)

# حکیم محمد طارق محمود عبقری مجذوبی چغتائی کی

## شہرہ آفاق کتب

سنت نبوی اور جدید سائنس (جلد اول تا چہارم)	مہلک عادات نبوی طریقیے اور جدید سائنس
معالجات نبوی اور جدید سائنس (جلد اول تا چہارم)	مہلک غذائیں، نبوی غذائیں اور جدید سائنس
معاشرت نبوی اور جدید سائنس	مہلک دوائیں، نبوی دوائیں اور جدید سائنس
جنس، جوانی، اسلام اور جدید سائنس	صحت مند عادات، نبوی طریقیے اور جدید سائنس
جنسی زندگی، اسلام اور جدید سائنس	تعلیمات نبوی اور جدید سائنس
پرکشش زندگی گزارنے کے گرتنبوی طریقیے اور جدید سائنس	دوا نمول خزانے
جذبات اور خیالات کے روگ، نبوی طریقیے اور جدید سائنس	تربیت اولاد، اسلام اور جدید سائنس
پرسکون زندگی کی تلاش، نبوی طریقیے اور جدید سائنس	اقوال اولیاء
شفائش خیالات کی کرشمہ سائیں، نبوی طریقیے اور جدید سائنس	عشق، اسلام اور جدید سائنس
شاداب زندگی کے راز، نبوی طریقیے اور جدید سائنس	کمالات اولیاء
نوجوانوں کے جنسی مسائل، علاج، نبوی اور جدید سائنس	عورت، اسلام اور جدید سائنس
نباتات قرآنی اور جدید سائنس	جیل کا جہنم
حیوانات قرآنی اور جدید سائنس	روح کی بیماریاں اور جدید سائنس
شہید پاکستان سوانح حکیم محمد سعید شہید	مجاہد یاد ہشت گرد
بھارتی مسلمانوں پر کیا گزری	جاد و جنات، اسلام اور جدید سائنس
۱۹۴۷ء کے مظالم کی کہانی خود مظلوموں کی زبانی	طبعی تجربات و مشاہدات
خواتین کی اسلامی زندگی کے سائنسی حقائق	حکما کی زندگیوں کے طبی نجوم
معالج اور مریضوں کے تجربات	عظمت اسلام، سائنسی ریسرچ اور اکیسویں صدی
شانی دوائیں، شانی علاج	درد شریف اور دیدار رسول

آسان نیکیوں کے حیرت انگیز فضائل	غلطیوں کی اصلاح، نبوی طریقے اور جدید سائنس
مطالعائی نچوڑ	کامیاب شادی کے سات نکات نبوی طریقے اور سائنس
بدترین پریشانیوں کے لیے بہترین وظائف	ماں کا تقدس، اسلام اور جدید تہذیب
کلونجی کے کرشمات	باپ کا تقدس، اسلام اور جدید تہذیب
بدترین خصلتوں کا بہترین علاج	انوکھی بیماریاں انوکھے علاج
جیلوں میں بیٹے لمحات کی کہانی مشاہیر کی زبانی	شاندار زندگی گزارنے کے جاندار اصول
جانوروں کے انوکھے چشم دید واقعات	نوجوانوں کی جنسی الجھنیں، علاج نبوی اور جدید سائنس
شوگر کا کامیاب علاج	توبہ کے کمالات
بلڈ پریشر کا کامیاب علاج	ندامت کے آنسو
گلوکاری سے پرہیز گاری تک	منشیات، اسلام اور جدید سائنس
شگفتہ باتیں بکھرے موتی انمول یادیں	مشاہیر کی آپ بیتیاں
ازدواجی زندگی، علاج نبوی اور جدید سائنس	مولانا طارق جمیل کے بکھرے موتی نگرے لعل
اکابر کی زندگیوں کے روحانی وظائف	آداب معرفت
اکابر کی زندگیوں کے طبی تجربات	نو گھریلو الجھنیں اور سورہ یسین کا خاص عمل
شاندار زرعی پیداوار کے لیے بہترین وظائف	پانچ قرآنی اور نبوی شفا نئیں
وصیتوں سے نصیحت اسلام اور جدید سائنس	گھریلو الجھنوں کا روحانی علاج
ایک عامل کی خفیہ ڈائری	مولانا طارق جمیل شخصیت اور کمالات

غزینہ علم و ادب • الکرییم مارکیٹ۔ اردو بازار لاہور  
فون: ۷۳۱۴۱۶۹



COURTESY OF THE PUBLISHERS

# غلطیوں کی اصلاح

نئی طرح کے اصلاحی سائنس



حکیم محمد طارق صاحب مدظلہ العالی